

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**FILIPPE EMMANUEL ALVES DA SILVA**

**FATORES COMPORTAMENTAIS E TRAÇOS PERSONALÍSTICOS E SUAS  
INFLUÊNCIAS SOBRE A PRODUÇÃO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL-  
FINANCEIRA: A PERCEPÇÃO DOS CONTADORES ATUANTES NA  
REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE**

**Recife**

**2018**

**FILIPPE EMMANUEL ALVES DA SILVA**

**FATORES COMPORTAMENTAIS E TRAÇOS PERSONALÍSTICOS E SUAS  
INFLUÊNCIAS SOBRE A PRODUÇÃO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL-  
FINANCEIRA: A PERCEPÇÃO DOS CONTADORES ATUANTES NA  
REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE**

Dissertação apresentada ao Programa de  
Pós-Graduação em Ciências Contábeis  
da Universidade Federal de Pernambuco  
como um dos requisitos para obtenção  
do título de Mestre em Ciências  
Contábeis

Orientador: Prof. Dr. Jairo Simião  
Dornelas

**Recife**

**2018**

S586f Silva, Filipe Emmanuel Alves da

Fatores comportamentais e traços personalísticos e suas influências sobre a produção da informação contábil - financeira: a percepção dos contadores atuantes na região metropolitana do Recife / Filipe Emmanuel Alves da Silva. - 2018.

159 folhas: il. 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Jairo Simião Dornelas.

Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA, 2018.

Inclui referências, apêndices e apêndices.

1. Contabilidade comportamental. 2. Gerenciamento de resultados. 3. Modelo Big Five. I. Dornelas, Jairo Simião (Orientador). II. Título.

657 CDD (22. ed.) UFPE (CSA 2018 – 108)

---

**FATORES COMPORTAMENTAIS E TRAÇOS  
PERSONALÍSTICOS E SUAS INFLUÊNCIAS SOBRE A  
PRODUÇÃO DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL-  
FINANCEIRA: A PERCEPÇÃO DOS CONTADORES  
ATUANTES NA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE**

**Filipe Emmanuel Alves da Silva**

Dissertação submetida ao Corpo Docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco e aprovada em 15 de fevereiro de 2018.

Banca Examinadora:

Orientador/ Presidente: Prof. Dr. Jairo Simião Dornelas

Examinador Interno: Prof. Dr. Cláudio de Araújo Wanderley

Examinadora Externa: Profa. Dra. Tânia Nobre Gonçalves Ferreira Amorim

Dedico este trabalho à minha mãe e minha irmã, apoiadoras incondicionais de todos os meus projetos de vida.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente a Deus, por toda sua grandiosidade e misericórdia, me concedendo força, saúde, sabedoria e resiliência para a conclusão desta dissertação, acompanhando-me nesta caminhada árdua e difícil. Obrigado, Deus!

Agradeço a toda minha família, em especial minha mãe e minha irmã, por todo apoio nesta etapa difícil da minha vida, sempre com palavras de incentivos, para que eu conseguisse concluir o mestrado. Agradeço, ainda, a minha tia Maria Edileuza, por todas as suas ajudas e orientações em diversos momentos da minha vida.

Ao meu orientador Prof. Dr. Jairo Simião Dornelas, por ter aceitado o desafio de me orientar e pela enorme paciência, compreensão, sugestões, dicas e conversas, me direcionando sempre para o melhor caminho a ser seguido.

A todos os docentes que fazem parte do corpo do Mestrado Acadêmico em Ciências Contábeis da UFPE, em especial aqueles com quem tive contato direto, mediante o curso das disciplinas: Luiz Miranda, Assuero, Luiz dos Anjos, Márcia Ferreira, Nonato, Cláudio Wanderley, Aldemar, Libonati, Filipe Costa e Jairo Dornelas, os quais me proporcionaram engrandecimento pessoal e profissional durante esta jornada de dois anos.

Aos meus amigos de turma do mestrado, por todos os momentos de sofrimento, estresse e aprendizado compartilhados ao longo desses dois anos. Em especial a José Jonas por toda ajuda ao longo do mestrado, sem a sua amizade e prestatividade certamente não chegaria a este momento. Agradeço ainda, a minha amiga Tilândsia Macêdo, pelas suas palavras de incentivo, que me fizeram acreditar que era possível concluir mais esta etapa da minha vida.

A CAPES por todo o apoio financeiro por meio da bolsa de estudos, sem a qual, não teria conseguido finalizar com sucesso o mestrado.

“Os dias correm, somem e com o tempo não vão voltar, só há uma chance para viver, não perca a força, a fé e sonho, não deixe nunca de acreditar que tudo vai acontecer”. (Rosa de Saron).

## RESUMO

A contabilidade vale-se de princípios comportamentais oriundos da psicologia, essa área, estabelecida no pensamento contábil é chamada de contabilidade comportamental, pois integra a dimensão do comportamento humano aplicado à contabilidade, norteador o comportamento dos indivíduos e influenciando a forma como os usuários reagem às informações contábeis e tomam suas decisões. Dessa forma, o objetivo do presente trabalho foi identificar os fatores comportamentais e os traços de personalidade, valendo-se do modelo *big five*, influentes na produção e interpretação das informações contábeis, lastreando-se na opinião de contadores atuantes na Região Metropolitana do Recife. A fim de alcançar o objetivo traçado, o trabalho assumiu uma postura pós-positivista, pautando-se no método quantitativo, utilizando-se da análise descritiva para conhecer o perfil da amostra estudada e a percepção dos contadores com relação a práticas de gerenciamento de resultados e decisões éticas e na análise de correlação, a fim de verificar associações entre variáveis no que concerne a fatores comportamentais e traços personalísticos sob a perspectiva do gerenciamento de resultados. As informações necessárias para atingir os objetivos do trabalho, foram colhidas através de questionários, obtendo-se um total de 121 respostas. Constatou-se que os contadores estudados, possuem facilidade de relacionamento, são altruístas, criativos, ambiciosos, perseverantes e autodisciplinados, bem como são estáveis emocionalmente em momentos de tensão. Foi possível observar que os profissionais são influenciados por alguns vieses cognitivos e que esses normalmente ocorrem sob a forma de simplificações ou atalhos que a mente utiliza, tais como as heurísticas da disponibilidade e ancoragem e ajustamento, bem como os efeitos cognitivos do efeito manada e do excesso de confiança. Os resultados também revelaram que os contadores ao realizarem seus julgamentos e tomarem suas decisões tendem a se apoiar no processamento de informações do tipo um, mais intuitivo. Com relação aos traços personalísticos, sumariamente, os resultados assinalam que abertura à experiência e neuroticismo corroboram com o gerenciamento de resultados, enquanto que o fator conscienciosidade correlacionou-se negativamente à prática. Tem-se ainda, que os indivíduos que julgam e decidem com base no processamento de informações do tipo dois, mais reflexivo, são mais propensos a não gerenciar resultados, bem como aqueles que são mais velhos e experientes.

**Palavras chave:** Contabilidade comportamental. Gerenciamento de resultados. Modelo *Big Five*.



## ABSTRACT

Accounting is based on behavioral principles derived from psychology. This area, established in accounting thought is called behavioral accounting, since it integrates the human behavior dimension applied to the accounting, guiding the behavior of individuals and influencing how users react to accounting information and make their decisions. Thus, the aim of this study was to identify behavioral factors and personality traits, based on big five model, that influence the production and interpretation of accounting information, fits on the opinion of some accountants working in the Metropolitan Region of Recife, Pernambuco State, Brazil. For this purpose, it was assumed a postpositivist attitude, based on a quantitative method, using a descriptive analysis to know the profile of the studied sample and the accountants' perception relating to management practices of results and ethical decisions, besides using the correlation analysis to verify associations between variables regarding behavioral factors and personalistic traits from the perspective of the management of results. The information needed to achieve the aims of this study was collected using questionnaires, obtaining a total of 121 answers. It has been found that the accountants have relationship skills and altruism, are creative, ambitious, persevering and self-disciplined, in addition to being emotionally stable when they are under tension. It was observed that the professionals are influenced by some cognitive biases which usually occur in the form of simplifications or shortcuts that the mind uses, such as the heuristics of availability and anchorage and adjustment, as well as the cognitive effects of herd effect and confidence excess. The results also showed that the accountants, when making their judgments and their decisions, tend to be based on type one information processing (more intuitive). Regarding the personalistic traits, in short, the results indicate that openness to experience and neuroticism corroborate the management of results, whereas the conscientiousness factor correlated negatively. Furthermore, the individuals who judge and make decisions based on type two information processing (more reflective) are more likely to not manage results, as well as those who are older and more experienced.

**Keywords:** Behavioral accounting. Management of results. Big Five model.

## LISTA DE FIGURAS

|                                                                                                         |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1 - Enfoque comportamental na tarefa organizacional                                              | 18 |
| Figura 2 - Características da ciência contábil                                                          | 24 |
| Figura 3 - Classificação dos estudos sobre contabilidade comportamental                                 | 25 |
| Figura 4 - Representação gráfica da constituição conceitual da personalidade                            | 26 |
| Figura 5 - Elementos comportamentais e personalísticos influentes na produção das informações contábeis | 29 |
| Figura 6 - Visão conceitual da pesquisa                                                                 | 32 |
| Figura 7 - Principais componentes das organizações                                                      | 33 |
| Figura 8 - Fatores, sistemas e níveis em uma estrutura organizacional                                   | 34 |
| Figura 9 - Funções administrativas típicas                                                              | 35 |
| Figura 10 - Sistema de informações gerenciais em suporte às áreas funcionais                            | 39 |
| Figura 11 - Etapas típicas do gerenciamento da informação                                               | 40 |
| Figura 12 - Objetivos dos usuários da informação contábil                                               | 41 |
| Figura 13 - Breve linha de tempo da evolução da ciência contábil                                        | 43 |
| Figura 14 - Uso de conhecimento com sistemas de informação contábil                                     | 46 |
| Figura 15 - Motivações para as escolhas contábeis                                                       | 48 |
| Figura 16 - Dimensões entre gerenciamento de resultados e fraude                                        | 49 |
| Figura 17 - Elementos básicos do processo de decisão                                                    | 51 |
| Figura 18 - Influência dos vieses cognitivos no processo decisório                                      | 53 |
| Figura 19 - Etapas do modelo de decisão ética                                                           | 57 |
| Figura 20 - Dimensões da intensidade moral                                                              | 58 |
| Figura 21 - Triângulo da fraude                                                                         | 60 |
| Figura 22 - Diamante da fraude                                                                          | 61 |
| Figura 23 - Contextualização da teoria da racionalidade                                                 | 69 |
| Figura 24 - Relações medidas com base na teoria da agência                                              | 70 |
| Figura 25 - Metáfora para representação literal da teoria cognitiva                                     | 71 |
| Figura 26 - Vieses cognitivos da teoria dos prospectos                                                  | 72 |
| Figura 27 - Modelo operacional da pesquisa                                                              | 75 |
| Figura 28 - Desenho da pesquisa                                                                         | 81 |
| Figura 29 - Etapas para criação e administração de um questionário                                      | 82 |

## **LISTA DE GRÁFICOS**

|                                                                             |     |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfico 1 - Gênero dos contadores no contexto em estudo                     | 89  |
| Gráfico 2 - Indicador de registro no Conselho Regional de Contabilidade     | 90  |
| Gráfico 3 - Heurísticas preponderantes no julgamento de critérios contábeis | 100 |

## LISTA DE QUADROS

|                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Quadro 1 - Leis da informação                                                                | 37 |
| Quadro 2 - Características da informação contábil                                            | 37 |
| Quadro 3 - Conjunto completo das demonstrações contábeis exigidas atualmente no Brasil       | 45 |
| Quadro 4 - Estratégias de gerenciamento de resultados                                        | 49 |
| Quadro 5 - Heurísticas de decisão                                                            | 52 |
| Quadro 6 - Atributos associados com as teorias de duplo sistema                              | 54 |
| Quadro 7 - Ilusões cognitivas e suas características                                         | 55 |
| Quadro 8 - Perspectivas e características da personalidade                                   | 63 |
| Quadro 9 - Cinco grandes fatores da personalidade (modelo <i>big five</i> )                  | 65 |
| Quadro 10 - Alguns estudos brasileiros que usaram a teoria dos prospectos                    | 73 |
| Quadro 11 - Temáticas de pesquisa sobre a abordagem comportamental a contabilidade gerencial | 74 |
| Quadro 12 - Visões paradigmáticas nas ciências sociais                                       | 77 |
| Quadro 13 - Instrumento de pesquisa                                                          | 83 |
| Quadro 14 - Explicitação das variáveis da pesquisa                                           | 85 |
| Quadro 15 - Técnicas estatísticas utilizadas na análise de dados e seus intentos             | 87 |
| Quadro 16 - Percepção sobre as práticas de gerenciamento de resultados                       | 94 |

## LISTA DE TABELAS

|                                                                                                           |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabela 1 - Idade dos contadores no contexto estudado                                                      | 90  |
| Tabela 2 - Escolaridade dos contadores no contexto estudado                                               | 91  |
| Tabela 3 - Tempo de exercício dos contadores no contexto estudado                                         | 91  |
| Tabela 4 - Local de trabalho dos contadores no contexto estudado                                          | 92  |
| Tabela 5 - Percepção acerca de decisões éticas                                                            | 97  |
| Tabela 6 - Probabilidade de divulgação de informações privilegiadas                                       | 98  |
| Tabela 7 - Percepção acerca de ações de gerenciamento de resultados                                       | 99  |
| Tabela 8 - Percepção acerca dos atributos influentes no julgamento sobre aplicação de critérios contábeis | 102 |
| Tabela 9 - Percepção acerca dos atributos influentes na decisão sobre uso de critérios contábeis          | 103 |
| Tabela 10 - Auto Percepção acerca dos traços da personalidade ( <i>big five</i> )                         | 105 |
| Tabela 11 - Relação percebida entre gerenciamento de resultado e gênero                                   | 107 |
| Tabela 12 - Relação percebida entre diminuir taxas de depreciação e faixa etária                          | 108 |
| Tabela 13 - Relação percebida entre reconhecer uma venda futura e faixa etária                            | 109 |
| Tabela 14 - Relação percebida entre alocar despesas diversas e faixa etária                               | 110 |
| Tabela 15 - Relação percebida entre lançar encargos financeiros e faixa etária                            | 110 |
| Tabela 16 - Relação percebida entre postergar perdas prováveis e faixa etária                             | 111 |
| Tabela 17 - Relação percebida entre postergar despesas de manutenção e faixa etária                       | 111 |
| Tabela 18 - Relação percebida entre postergar despesas com material de escritório e faixa etária          | 112 |
| Tabela 19 - Relação percebida entre antecipar o registro de vendas e faixa etária                         | 112 |
| Tabela 20 - Relação percebida entre diminuir as taxas de depreciação e tempo de experiência               | 113 |
| Tabela 21 - Relação percebida entre reconhecer uma venda futura e tempo de experiência                    | 114 |
| Tabela 22 - Relação percebida entre alocar despesas diversas e tempo de experiência                       | 114 |
| Tabela 23 - Relação percebida entre lançar encargos financeiros e tempo de experiência                    | 115 |
| Tabela 24 - Relação percebida entre postergar perdas prováveis e tempo de experiência                     | 115 |
| Tabela 25 - Relação percebida entre postergar despesas de manutenção e tempo de experiência               | 116 |
| Tabela 26 - Relação percebida entre postergar despesas com material de escritório e tempo de experiência  | 116 |
| Tabela 27 - Relação percebida entre antecipar o registro de vendas e tempo de experiência                 | 117 |
| Tabela 28 - Gerenciamento de resultados (à luz do gênero)                                                 | 119 |
| Tabela 29 - Gerenciamento de resultados (à luz do tempo de experiência)                                   | 119 |
| Tabela 30 - Gerenciamento de resultados (à luz da faixa etária)                                           | 120 |
| Tabela 31 - Fatores comportamentais (à luz de variáveis contextuais)                                      | 121 |

|                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabela 32 - Resultados do teste de normalidade das variáveis práticas de gerenciamento de resultados | 122 |
| Tabela 33 - Associações significativas entre fatores contextuais e gerenciamento de resultados       | 123 |
| Tabela 34 - Fatores contextuais e fatores comportamentais                                            | 124 |
| Tabela 35 - Fator comportamental julgamento e gerenciamento de resultados                            | 125 |
| Tabela 36 - Fator comportamental decisão e gerenciamento de resultados                               | 126 |
| Tabela 37 - Traços personalísticos e gerenciamento de resultados                                     | 127 |
| Tabela 38 - Traços personalísticos e decisão ética                                                   | 128 |
| Tabela 39 - Traços personalísticos e outros fatores comportamentais                                  | 129 |

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

|       |                                                         |
|-------|---------------------------------------------------------|
| BFI   | <i>Big Five Inventory</i>                               |
| CFC   | Conselho Federal de Contabilidade                       |
| CPC   | Comitê de Pronunciamentos Contábeis                     |
| GR    | Gerenciamento de Resultados                             |
| IFRS  | <i>International Financial Reporting Standards</i>      |
| IASB  | <i>International Accounting Standards Board</i>         |
| PDCA  | Planejamento, Execução, Verificação e Atuação corretiva |
| TI    | Tecnologia da informação                                |
| UFPE  | Universidade Federal de Pernambuco                      |
| UFRPE | Universidade Federal Rural de Pernambuco                |

## SUMÁRIO

|          |                                                                   |           |
|----------|-------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>INTRODUÇÃO</b>                                                 | <b>18</b> |
| <b>2</b> | <b>CONTEXTO</b>                                                   | <b>23</b> |
| 2.1      | AMBIENTE                                                          | 23        |
| 2.2      | CENÁRIO                                                           | 25        |
| 2.3      | PROBLEMA                                                          | 27        |
| 2.4      | OBJETIVOS                                                         | 29        |
| 2.5      | JUSTIFICATIVA                                                     | 30        |
| <b>3</b> | <b>ESCOPO CONCEITUAL</b>                                          | <b>32</b> |
| 3.1      | ORGANIZAÇÕES                                                      | 32        |
| 3.2      | INFORMAÇÃO                                                        | 36        |
| 3.2.1    | Características da informação                                     | 36        |
| 3.2.2    | Tecnologia e sistemas de informação                               | 38        |
| 3.2.3    | Gerenciamento das informações                                     | 39        |
| 3.3      | CONTABILIDADE                                                     | 41        |
| 3.3.1    | História e evolução da contabilidade                              | 42        |
| 3.3.2    | Aspectos operacionais e legais                                    | 44        |
| 3.3.3    | Contabilidade gerencial                                           | 45        |
| 3.3.4    | Gerenciamento de resultados                                       | 47        |
| 3.4      | ASPECTOS COMPORTAMENTAIS ÚTEIS AO ESTUDO                          | 50        |
| 3.4.1    | Decisão                                                           | 51        |
| 3.4.2    | Ética                                                             | 56        |
| 3.4.2.1  | Ética do profissional contábil                                    | 58        |
| 3.4.2.2  | As ameaças à ética profissional: a fraude                         | 59        |
| 3.4.2.3  | Individualidade e capacidade: incremento aos riscos               | 60        |
| 3.5      | PERSONALIDADE                                                     | 61        |
| 3.6      | CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL                                      | 67        |
| 3.6.1    | Evolução da contabilidade comportamental                          | 67        |
| 3.6.2    | Teorias na contabilidade comportamental                           | 68        |
| 3.6.2.1  | Teoria da racionalidade                                           | 68        |
| 3.6.2.2  | Teoria da agência                                                 | 69        |
| 3.6.2.3  | Teoria cognitiva                                                  | 70        |
| 3.6.2.4  | Teoria dos prospectos                                             | 72        |
| 3.6.3    | Freteas temáticas em contabilidade comportamental e seus exemplos | 74        |
| 3.7      | MODELO OPERACIONAL DA PESQUISA                                    | 75        |



|              |                                                                                                 |            |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>4</b>     | <b>PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS</b>                                                              | <b>77</b>  |
| 4.1          | ESCOLHAS PROCEDIMENTAIS DA PESQUISA                                                             | 78         |
| 4.2          | DESENHO DA PESQUISA                                                                             | 80         |
| 4.3          | COLETA DE DADOS                                                                                 | 81         |
| <b>4.3.1</b> | <b>Questionário</b>                                                                             | <b>82</b>  |
| <b>4.3.2</b> | <b>Amostra da pesquisa</b>                                                                      | <b>84</b>  |
| 4.4          | ANÁLISE DE DADOS                                                                                | 85         |
| <b>4.4.1</b> | <b>Estatística descritiva</b>                                                                   | <b>86</b>  |
| <b>4.4.2</b> | <b>Análises de correlação e testes aplicados</b>                                                | <b>86</b>  |
| 4.5          | CUIDADOS METODOLÓGICOS                                                                          | 88         |
| <b>5</b>     | <b>RESULTADOS VERIFICADOS</b>                                                                   | <b>89</b>  |
| 5.1          | VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA                                                         | 89         |
| 5.2          | FATORES COMPORTAMENTAIS E TRAÇOS PERSONALÍSTICOS ENCONTRADOS                                    | 92         |
| <b>5.2.1</b> | <b>Práticas de gerenciamento de resultados</b>                                                  | <b>93</b>  |
| <b>5.2.2</b> | <b>Tomada de decisões éticas</b>                                                                | <b>95</b>  |
| <b>5.2.3</b> | <b>Divulgação de informações privilegiadas e ética nas ações de gerenciamento de resultados</b> | <b>97</b>  |
| <b>5.2.4</b> | <b>Heurísticas de comportamento</b>                                                             | <b>99</b>  |
| <b>5.2.5</b> | <b>Atributos influentes no julgamento e no processo decisório</b>                               | <b>101</b> |
| <b>5.2.6</b> | <b>Traços personalísticos auto identificados na pesquisa</b>                                    | <b>104</b> |
| 5.3          | INVENTARIANDO O CONTEXTO NAS PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS                            | 106        |
| <b>5.3.1</b> | <b>A associação com o gênero</b>                                                                | <b>106</b> |
| <b>5.3.2</b> | <b>A associação com a idade</b>                                                                 | <b>108</b> |
| <b>5.3.3</b> | <b>A associação com a experiência profissional</b>                                              | <b>113</b> |
| 5.4          | ASSOCIAÇÕES ENTRE PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO E VARIÁVEIS CONTEXTUAIS                             | 118        |
| <b>5.4.1</b> | <b>Contexto e práticas de gerenciamento de resultados</b>                                       | <b>119</b> |
| <b>5.4.2</b> | <b>Contexto e variáveis comportamentais</b>                                                     | <b>120</b> |
| 5.5          | OS TRAÇOS PERSONALÍSTICOS E AS PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E DECISÕES CONTÁBEIS     | 121        |
| <b>5.5.1</b> | <b>Analisando os fatores contextuais e comportamentais</b>                                      | <b>123</b> |
| 5.5.1.1      | Associando aos fatores contextuais                                                              | 123        |
| 5.5.1.2      | Associações com fatores comportamentais                                                         | 124        |
| <b>5.5.2</b> | <b>O rastreio sobre traços personalísticos</b>                                                  | <b>127</b> |
| <b>6</b>     | <b>CONCLUSÃO</b>                                                                                | <b>131</b> |

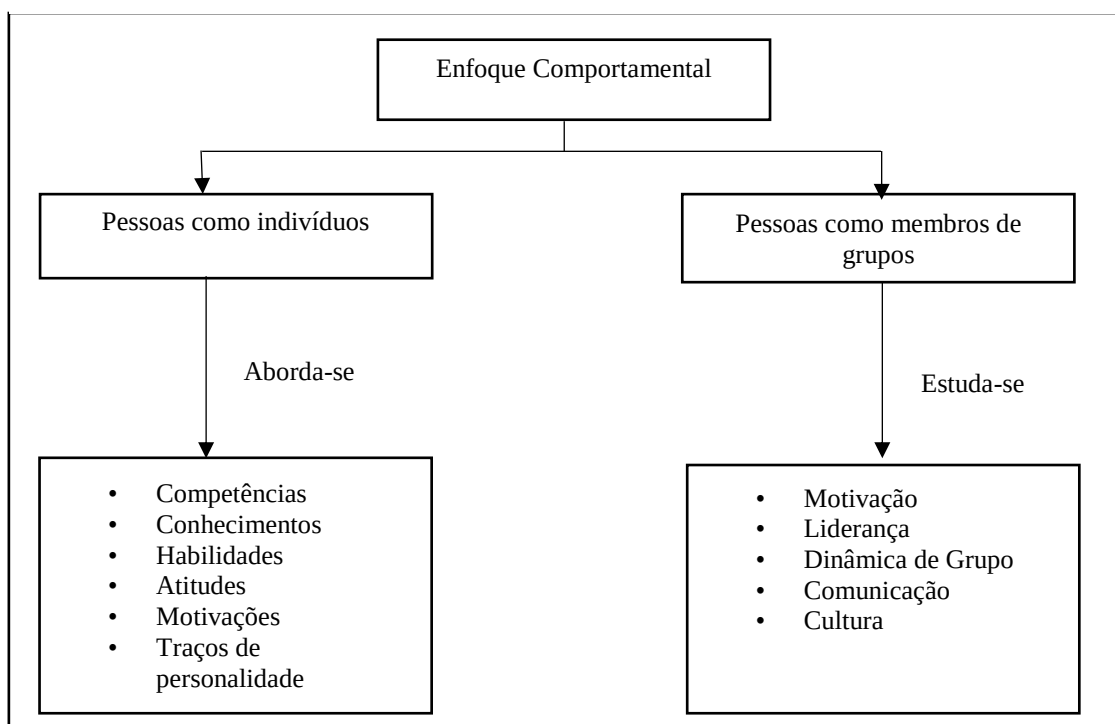
|     |                                                                                                 |     |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.1 | SÍNTESE DOS RESULTADOS                                                                          | 131 |
| 6.2 | CONFRONTO COM OS OBJETIVOS                                                                      | 133 |
| 6.3 | LIMITAÇÕES DA PESQUISA                                                                          | 134 |
| 6.4 | DIRECIONAMENTOS PARA PESQUISAS FUTURAS                                                          | 135 |
|     | <b>REFERÊNCIAS</b>                                                                              | 137 |
|     | <b>APÊNDICE A</b> – Carta de Apresentação                                                       | 153 |
|     | <b>APÊNDICE B</b> – Questionário                                                                | 154 |
|     | <b>ANEXO A</b> – Inventário dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade Big Five Goldberg (1992) | 159 |

## 1 INTRODUÇÃO

Desde sempre a ciência teve curiosidade em conhecer o comportamento dos indivíduos (ROBBINS, 2009). Contudo, para abordá-lo dentro das empresas, refere-se em geral à psicologia, à sociologia, à antropologia, à administração (WAGNER; HOLLENBECK, 2012), a fim de conhecer o efeito de variáveis comportamentais no desempenho de atividades organizacionais.

Maximiano (2011) afirma que esse enfoque, conhecido como enfoque comportamental, listado na figura 1, considera os indivíduos em sua totalidade, como a parte mais importante das organizações, consignando ainda que o tratamento e os incentivos que são oferecidos às pessoas, influenciam fortemente os seus desempenhos e amplia a eficácia funcional.

Figura 1 - Enfoque comportamental na tarefa organizacional.



Fonte: Adaptado de Maximiano (2011).

A máxima cogitada antes também vale para a contabilidade, que dentro das funções organizacionais é taxada como sisuda, centrada em si e na lógica funcional, afrontando a lógica comportamental (SORENSEN, 1990). Todavia, com o objetivo de avançar as fronteiras do seu conhecimento e atender as demandas da sociedade em relação às informações que são produzidas nas esferas aplicadas, as ciências contábeis têm se utilizado de conhecimentos de outras áreas e angariado novos enfoques

(BAMBER, 1993), baseando-se numa visão multidisciplinar para atingir seu objetivo de ciência social aplicada (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Assim, a pesquisa comportamental também se espalhou pelo segmento contábil, fazendo surgir a contabilidade comportamental, aquela cujo objeto de reflexão é dirigido ao comportamento humano na produção e interpretação das informações contábeis (BIRNBERG; SHIELDS, 1989; ASSUNÇÃO, 2011; LUCENA; FERNANDES; SILVA, 2011; CARVALHO et al., 2013; LUCENA, 2015; BARBOSA, 2016; PIRES; SILVA; SILVA, 2016).

Em vera, cada vez mais os contadores são exigidos e cobrados a desempenharem um papel que além de dar suporte ao processo decisório das organizações, enverede pela interpretação, rearranjo e cessão de informações mais adequadas ao entendimento de contexto e conotadas segundo aspectos sociológicos e psicológicos (BIRNBERG, 2011). Com este enredo, a contabilidade também passa a estar sujeita ao comportamento dos seus agentes (DA SILVA, 2015).

Dentro dos diversos processos que são de competência dos contadores, destacam-se os processos de mensuração, registro e evidenciação contábil dos fenômenos econômicos e financeiros. Ao realizar esses processos, o contador deve decidir quais critérios serão adotados para reportá-los, evidenciando as informações contábeis (FERREIRA JUNIOR, 2012). Logo, subentende-se que neste instante, essas escolhas e decisões são realizadas confrontando os aspectos técnicos necessários ao desenvolvimento das atividades e o efeito perceptivo que o comportamento possa ter no repasse dessas informações aos usuários.

Assim, o impacto da contabilidade comportamental é mediado pelo contexto social e sua intersecção com outros fenômenos organizacionais e sociais (HENDRIKSEN; VAN BREDÁ, 2012). Mais amiúde, Sorensen (1990) informa que as características da contabilidade comportamental, incluem observação de produtos de trabalho da contabilidade, observação sistemática dos usuários ou preparadores de informações contábeis e medição de variáveis com uma teoria em mente.

Por outro lado, a produção e a divulgação de informações contábeis deve adotar uma forma que atenda às necessidades informativas dos usuários, respeitando seus interesses e características e levando em consideração aspectos como a materialidade e a relevância (BEUREN; SOTHE, 2009).

De acordo com Hendriksen e Van Breda (2012), a materialidade está relacionada à significância de mudanças de valor e correções de erros presentes nos relatórios

financeiros anteriores. Esses autores argumentam ainda que as correções deverão ser consideradas como possuidoras de materialidade, se forem importantes para influenciar as decisões dos usuários da informação contábil.

Já a relevância, para Iudícibus (2009), significa pertinência ou associação útil às ações que visem facilitar os resultados desejados. Em fato, o que se quer realmente é que as informações sejam justas, adequadas, plenas e permitam uma clara compreensão de todos os elementos contábeis que possam influenciar as decisões.

De acordo com Beuren e Sothe (2009), materialidade e relevância contribuem para o aumento dos níveis de evidenciação contábil nas empresas, os quais são urdidos para satisfazer as mais diversas e variadas necessidades dos usuários internos e externos, vez que, os eventos registrados têm real impacto na situação patrimonial, econômica e financeira de uma entidade e são essencialmente vinculadas ao resultado da atividade empresarial.

A seu termo, Pires, Silva e Silva (2016) afirmam que a informação contábil produzida pelos profissionais contábeis pode ser influenciada por diversas variáveis que afetam o comportamento do indivíduo que a produz, dentre as quais: crenças e valores, emoção, estado de humor, excesso de confiança, pressão por prazos. Aqueles também se sujeitam às pressões de mercado, em especial no que concerne a gerenciar resultados.

Nessa trilha, a visão multidisciplinar da contabilidade tem permitido o desenvolvimento de áreas de investigação centradas nos fatores humanos em especial os comportamentais e no impacto causado por estes no processamento de informações.

Nesse contexto, também a personalidade tem sido utilizada em vários domínios da pesquisa contábil comportamental, incluindo: processamento de informação (DERMER, 1973; MCGHEE et al., 1978), dissonância cognitiva (FORAN; DECOSTER, 1974), contabilidade de responsabilidade (BELKAOUI, 1981), impacto dos estilos cognitivos nas decisões de alocação de recursos (CHENHALL; MORRIS, 1991), *design* do sistema contábil (HARRISON, 1993), fator explicativo para o sucesso da carreira profissional (ANDON; CHONG; ROEBUCK, 2010; TONG; TONG, 2012), tomada de decisão ética (SHAHRIAR; SAADULLAH; BAILEY, 2014), comportamento oportunista nas escolhas contábeis (MILAN, 2014), propensão em cometer crimes de colarinho branco (TURNER, 2014) e perfil dos estudantes de ensino de contabilidade (HOLT; JONES, 2017).

Ademais, a personalidade, configura-se como tudo aquilo que permite a predição do que um indivíduo numa dada situação se propõe a fazer (TOMAZ; ZANINI; DE

FARIA, 2013; SOUZA; MARQUES, 2014). Nessa perspectiva, considerando a personalidade como base, a maioria dos estudiosos das ciências comportamentais abraçou o modelo dos cinco grandes fatores da personalidade (*Big Five*) como uma replicável e unificadora taxonomia da personalidade (DIGMAN, 1990; GOLDBERG, 1992). Tal modelo foi validado em diferentes ocupações, culturas, línguas e fontes de classificações (JOHN; SRIVASTAVA, 2001) e é visto como base para uma representação adequada da estrutura da personalidade (PERVIN; JOHN, 2004). Como tal, no contemporâneo, é amplamente utilizado em pesquisas organizacionais (PALMA, 2012). Nestes termos, abertura à experiência, amabilidade, conscienciosidade, extroversão e neuroticismo são cinco características distintas que predizem atitudes e comportamentos no ambiente de trabalho (TAGGAR; PARKINSON, 2007) sob aqueles traços personalísticos.

Isto posto, faz-se oportuno e consistente estudar a influência de fatores comportamentais e da personalidade na produção das informações contábeis, por meio de um mapeamento sob o olhar dos próprios contadores, graças à capacidade daqueles elementos explicarem e de alguma maneira preverem o comportamento humano.

Com este intuito, o presente trabalho foi realizado na Região Metropolitana do Recife (RMR), visando identificar os fatores comportamentais e os traços de personalidade influentes na produção e interpretação das informações contábeis, em especial aqueles que colidem com o gerenciamento de resultados, lastreando-se na opinião dos contadores que se dispuseram a colaborar com a pesquisa. As informações necessárias para atingir os objetivos do trabalho de pesquisa, foram colhidas através da aplicação de questionários.

Estruturalmente, a dissertação tem em seus dois primeiros capítulos a apresentação de uma visão geral do assunto a ser abordado e o contexto em que este estudo se insere, compreendendo a apresentação do ambiente e do cenário de pesquisa. Ainda no segundo capítulo, é definido o problema de pesquisa, acompanhado dos objetivos e das justificativas para a escolha do tema do presente estudo.

No terceiro capítulo são trabalhadas as referências conceituais, divididas em cinco dimensões de estudo relacionadas: organizações, comportamento, informação, contabilidade e contabilidade comportamental.

O quarto capítulo dedica-se a descrever os procedimentos metodológicos da presente pesquisa e nele se evidenciam a natureza, o método, a estratégia e o desenho da

pesquisa, bem como o processo de coleta, o instrumento, a amostra da pesquisa, a concepção de análise dos dados e os cuidados metodológicos empreendidos no estudo.

Por fim, a análise dos resultados é efetuada no quinto capítulo, onde estão descritos, categorizados e interpretados os dados coletados na pesquisa, para em finalização chegar-se ao capítulo da conclusão, composto pela síntese dos resultados e de sua confrontação com os objetivos, descrição das limitações do estudo e direcionamentos para estudos futuros.

## 2 CONTEXTO

Este capítulo procura expor o ambiente e cenário em que a pesquisa foi desenvolvida, bem como evidenciar o problema de pesquisa, os objetivos geral e específicos, além de apresentar a justificativa da sua realização.

### 2.1 AMBIENTE

A definição de contabilidade convive, ao longo do tempo, com diferentes perspectivas. Em visão operacional, destaca-se a abordagem do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), sugerindo que a contabilidade atua na produção e elaboração de informações para os usuários em geral. Já para o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), a contabilidade é uma ciência social, que tem como objeto, o patrimônio das entidades. Lima Filho e Bruni (2012) constataam que entender os conceitos básicos da contabilidade e analisar suas características são fatores essenciais para o desenvolvimento da ciência contábil.

Padoveze (2012) considera a contabilidade uma ciência porque tem objeto de estudo próprio, utiliza-se de um método racional, vale-se de leis, normas, regulamentos e princípios e está relacionada com os demais ramos do conhecimento científico, especialmente com a filosofia, a matemática, a psicologia e a administração.

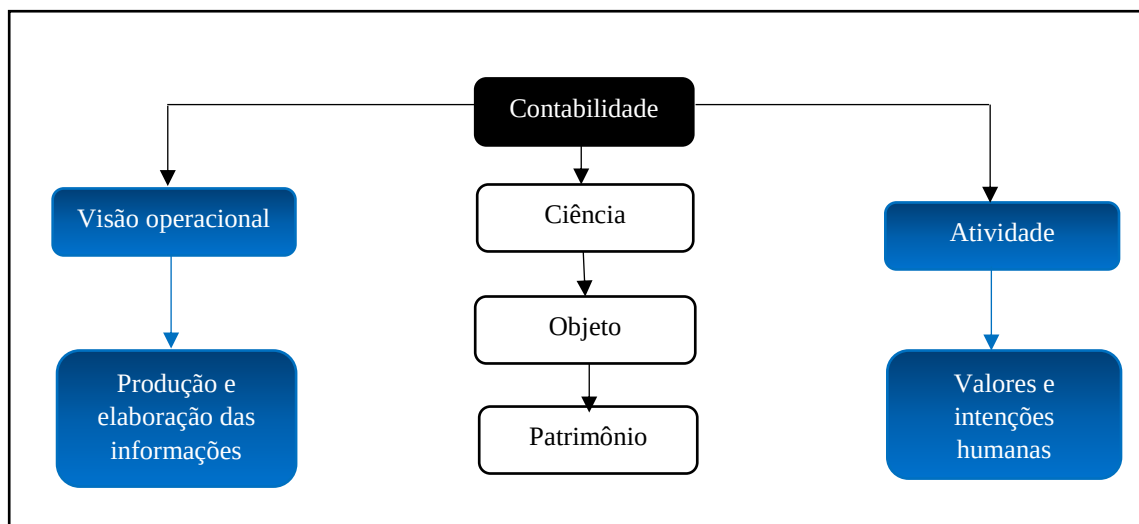
A seu turno, Iudícibus, Martins e Carvalho (2005) sustentam a contabilidade como campo de conhecimento, que forma agentes decisórios nos mais variados níveis de atuação organizacional. Seus desdobramentos foram gerados da relação entre o desenvolvimento dos fatos econômico-financeiros e a captação e processamento de informações com base em paradigmas de uma metodologia própria e potencializada pelo pensamento científico.

No entanto, Williams, Jenkins e Ingraham (2006) argumentam que a contabilidade é uma atividade construída por valores e intenções humanas.

Esta menção dá alento à existência da contabilidade comportamental, área de atuação que está ligada à controladoria e à contabilidade gerencial, reconhecida através da abordagem comportamental à contabilidade gerencial (ACCG), assim, tratada por Cheng, Luckett e Shulz (2003). Estas visões sobre a contabilidade são ilustradas na figura 2.



Figura 2 - Características da ciência contábil.



Fonte: Com base em Iudícibus, Martins e Carvalho (2005) e Williams, Jenkins e Ingraham (2006).

Como se depreende da figura 2, a contabilidade comportamental possibilita estudos que buscam descortinar a relação pessoa e organização, sob a ótica do comportamento dos contadores e do contexto de produção de informações contábil-financeiras que auxiliam os usuários no seu processo de tomada de decisão (RAHIBELKAOUI, 2002), incluindo a gestão de resultados do empreendimento.

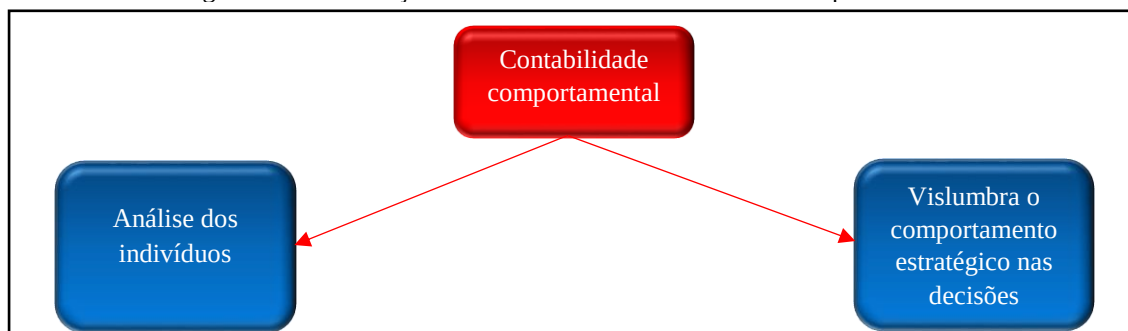
Em adendo, Lucena, Fernandes e Silva (2011) argumentam que o âmbito de aplicação da contabilidade comportamental é bastante amplo, incluindo:

- A aplicação dos conceitos da ciência comportamental para a concepção e construção de sistemas de contabilidade;
- O estudo da reação humana, no tocante ao formato e ao conteúdo dos relatórios contábeis;
- As formas em que a informação contábil-financeira é produzida para a tomada de decisão;
- O desenvolvimento de técnicas de informações comportamentais para os diversos usuários;
- O desenvolvimento de estratégias para motivar e influenciar o comportamento, as aspirações e os objetivos dos indivíduos que dirigem a organização.

Birnberg (2011), a seu termo, enfatiza que os estudos sobre contabilidade comportamental podem ser classificados em dois tipos: os que estudam os indivíduos e por isso se concentram nas características de um único ator, relacionando a

contabilidade com estímulos e os que estudam o papel do comportamento estratégico no processo decisório, que por esta razão centram-se nos grupos de pessoas de mesma hierarquia, as variantes apontadas estão ilustradas na figura 3.

Figura 3 - Classificação dos estudos sobre contabilidade comportamental.



Fonte: Com base em Birnberg (2011).

Nesse sentido, a contabilidade admite a inserção de medidas subjetivas na produção das informações contábeis, na medida em que exige dos profissionais um julgamento que represente fielmente a realidade, com o objetivo de tornar relevantes as informações e ajudar da melhor maneira o processo de tomada de decisão dos usuários, especialmente quando se direciona o foco ao gerenciamento de resultados.

## 2.2 CENÁRIO

Segundo Nascimento e Reginato (2008), a contabilidade tem o poder de armazenar, mensurar e registrar dados sobre todos os eventos financeiros que são realizados no âmbito organizacional. Dessa forma, a contabilidade se torna o núcleo que sustenta a geração de informações tempestivas e adequadas para auxiliar o processo decisório e, para tanto, possui todo um arcabouço conceitual que versa sobre as características que tornam suas informações úteis aos diversos usuários.

Todavia, Souza, Botinha e Lemes (2016) argumentam que a partir do surgimento do *International Financial Reporting Standards* (IFRS), a contabilidade passou de um ambiente ditado por normas para se fundamentar em princípios e regras, tendo como escopo o subjetivismo profissional (julgamento para aplicação de critérios), vez que, mesmo com a existência de normas e orientações emanadas do *International Accounting Standards Board* (IASB), o padrão internacional de contabilidade permite certa discricionariedade ao oferecer mais de uma alternativa no reconhecimento,

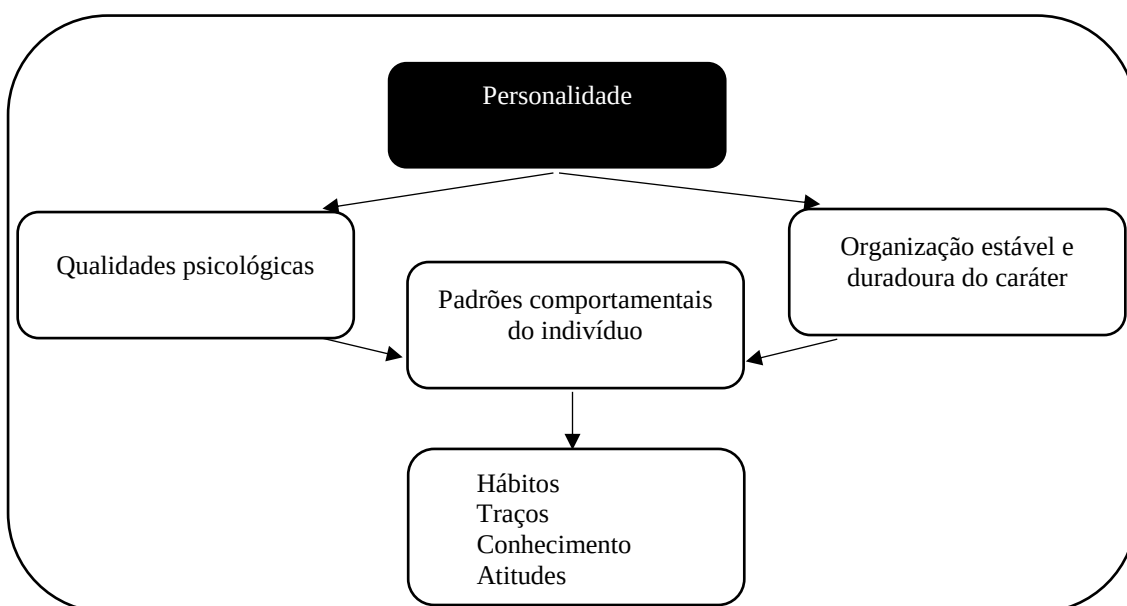
mensuração e evidenciação das transações contábeis (BARTH, 2008; GABRIEL; CORRAR, 2010), mui particularmente ao se tratar de gerenciamento de resultados.

De uma maneira geral, os usuários da informação contábil-financeira requerem que esta tenha uma adequada divulgação, que reflita a realidade e possua características como confiabilidade e representação fidedigna, pois, segundo o CFC (2011), munidas desses dois atributos fundamentais, as informações contábeis poderão ser consideradas úteis. Entretanto, as informações são inseridas em uma sequência composta por escolhas e vontade humana, na qual o contador a todo momento toma uma decisão e realiza suas escolhas (BARBOSA, 2016).

As escolhas contábeis, por sua vez, incluem as escolhas de um critério ou método contábil, podendo ser influenciadas pelas atitudes e aspectos comportamentais do contador, bem como pela sua personalidade (MÚRCIA; WERGES, 2011) e muitas vezes devem tangenciar aspectos de gerenciamento de resultados.

Segundo Goldberg (1992), a personalidade é a organização dinâmico-individual dos sistemas psicofísicos que determinam a maneira como o ser humano se adapta ao ambiente, regulando o seu comportamento característico e os seus pensamentos, também conhecida como a organização mais ou menos estável e permanente do caráter, do temperamento e da inteligência de um indivíduo (DIGMAN, 1990). A figura 4 representa graficamente a constituição conceitual da personalidade.

Figura 4 - Representação gráfica da constituição conceitual da personalidade.



Fonte: Com base em Goldberg (1992).

Considerando o fato de que tomar decisões é uma tarefa inerente à condução de cada indivíduo, Lucena (2015) constata que os seres humanos julgam e tomam decisões de maneira contínua. Para tanto, é comum a utilização de atalhos mentais que reduzem o esforço cognitivo e variam de acordo com as habilidades de cada ser humano. Assim, para aquela autora, os julgamentos oriundos das escolhas contábeis estão implícitos na elaboração e evidenciação dos demonstrativos contábil-financeiros.

Birnberg, Luft e Shield (2007), ao considerarem a interface existente entre a psicologia e a ciência contábil, afirmam existir uma relação forte entre a contabilidade e o comportamento humano, vez que os aspectos psicológicos de cada indivíduo são capazes de impactar o seu desempenho na execução da atividade contábil e, consequentemente, influenciar a produção das informações contábil-financeiras.

Com base nessa necessidade, o estudo dos traços da personalidade e seus efeitos nas atitudes do contador, em relação às informações que são processadas e divulgadas, mostra-se essencial, embora, em geral, as normas contábeis definam como o contador deve proceder diante das situações que lhe são apresentadas.

Neste contexto, a contabilidade comportamental com o auxílio de outras ciências do conhecimento, pode contribuir para entender como as diversas variáveis, presentes no ambiente onde estes profissionais estão inseridos, afetam a elaboração dos relatórios contábeis e, consequentemente, influenciam o processo decisório dos usuários.

### 2.3 PROBLEMA

A contabilidade tem por objetivo fornecer informações para usuários internos ou externos e, em consequência, no desempenho das atividades na área contábil, muitas decisões e julgamentos são realizados para elaborar as informações financeiras, o que pode comprometer a qualidade e a fidedignidade dessas informações (ASSUNÇÃO, 2011).

Considerando o fato de que a sistemática das normas internacionais de contabilidade é baseada em princípios e não em regras, Múrcia e Werges (2011) argumentam pela existência de uma estrutura conceitual que apresenta diretrizes do que deve ser feito, sem nenhum tipo de especificação detalhada de como deveriam ser realizadas as práticas contábeis. Dessa forma, o como fazer fica a cargo dos julgamentos realizados pelo profissional contábil e as vezes podem beirar o limiar ético de comportamento.

Segundo Barbosa (2016), mesmo existindo normas que definam os procedimentos que os contadores devem adotar em determinada situação, ainda é comum serem geradas informações díspares sobre um mesmo evento, por profissionais com mesma formação e sob as mesmas diretrizes conceituais, pois existe subjetividade em relação aos critérios adotados e aspectos comportamentais podem influir na conduta e cognição do contador. Assim, considera-se, que ao produzir informações contábeis, os contadores são influenciados por uma série de fatores comportamentais de perfil individual que afetam esta tarefa (LUCENA, 2015).

Pires, Silva e Silva (2016) atestam, em síntese, que as informações que são produzidas pelos profissionais de contabilidade têm, de fato, forte carga comportamental. A seu termo, Lucena, Fernandes e Silva (2011) afirmam que os efeitos comportamentais na contabilidade estão centrados no processamento das informações e sobre como utilizá-las nas decisões dos usuários. Todavia, os contadores ao realizarem suas atividades, elaborando as informações que serão destinadas aos diversos usuários, também sofrem influência de diversos fatores e essas influências podem interferir na forma como a informação é evidenciada, e este viés, por sua vez, pode modificar a forma como os usuários utilizam a informação para decidir (BARBOSA, 2016).

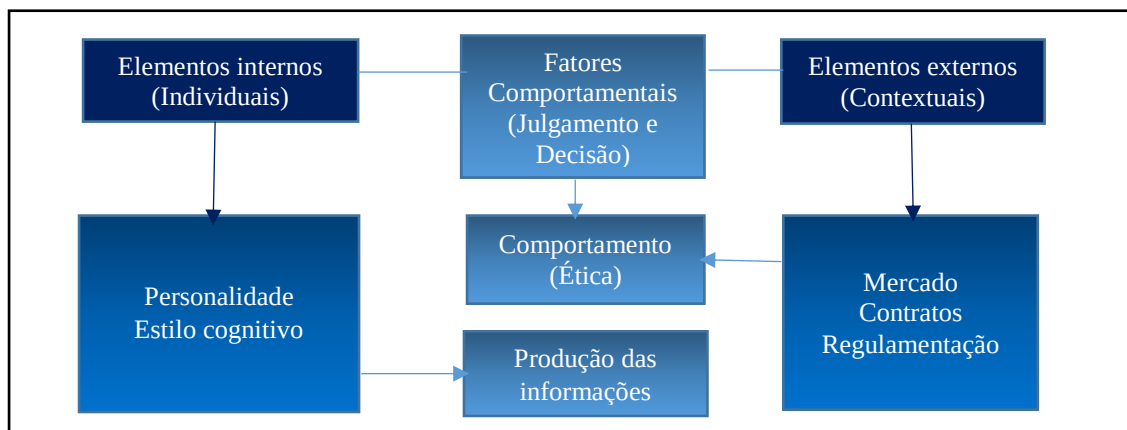
Para além desses influentes fatores, Milan (2014) aponta que os elementos motivacionais levam a desvios de comportamento dos indivíduos e podem ser de dois tipos: internos e externos. Os de cunho interno estão ligados ao perfil de cada sujeito e derivam de características pessoais. Tais características são relacionadas a dois fatores psicológicos, a saber: a personalidade, que inclui atitudes, crenças e valores e o estilo cognitivo, o método adotado para receber, mensurar, processar e transmitir as informações. Já as motivações de caráter externo são provenientes do mercado de capitais, contratos e regulamentação e conduzem a influências comportamentais nestas atitudes, tendo ênfase no gerenciamento de resultados.

Assim, combinando fatores comportamentais de gênese individual e motivações ao desvio de comportamento, em especial as de cunho externo de compleição social e de assunção de proteção ao investido frente ao risco sobre o resultado, tem-se um escopo de problematização no cenário descrito, o qual desemboca no problema de influências de fatores comportamentais e traços personalísticos na produção das informações contábeis.

Deste modo, a produção da informação contábil mostra-se sensível aos vieses comportamentais e é torpedeada pelos traços personalísticos dos contadores, bem como

pelos riscos de segurança e de flutuação de mercado, mais fortemente ao tratar do gerenciamento de resultados. Este delineamento está exposto na figura 5.

Figura 5 - Elementos comportamentais e personalísticos influentes na produção das informações contábeis.



Fonte: Com base em Milan (2014).

Desse modo, considerando a importância dos estudos sobre os aspectos comportamentais dos indivíduos, em especial dos profissionais contábeis, torna-se relevante compreender como os fatores comportamentais e traços personalísticos podem influenciar os contadores nas escolhas de critérios contábeis no processo de preparação das informações contábeis, em especial as que tratam do gerenciamento de resultados.

Este mote, delineia a seguinte questão de pesquisa: quais as influências dos fatores comportamentais e dos traços personalísticos dos contadores sobre a produção das informações contábil-financeiras atreladas ao gerenciamento de resultados?

Na seção seguinte são apresentados o objetivo geral e os objetivos específicos desta dissertação.

## 2.4 OBJETIVOS

O objetivo geral da pesquisa converte-se em investigar a influência dos traços personalísticos e dos fatores comportamentais sobre a produção das informações contábil-financeira focadas no gerenciamento de resultados na Região Metropolitana do Recife (RMR).

Em consequência, partindo do prisma apontado pelo objetivo geral, surgiram objetivos específicos que norteiam a realização do trabalho, quais sejam:

- Identificar aspectos relevantes dos perfis comportamentais dos contadores;

- Descrever características e traços da personalidade associados ao profissional contábil na amostra da pesquisa;
- Estimar efeitos de fatores comportamentais influentes na produção da informação contábil, em especial aqueles vinculados ao gerenciamento de resultados;
- Estipular associações entre os traços personalísticos e a produção da informação contábil, em especial aqueles vinculados ao gerenciamento de resultados.

## 2.5 JUSTIFICATIVA

Para Via (2012), os indivíduos têm necessidade de processar informações a fim de que sejam tomadas as decisões gerenciais. Assim, torna-se imprescindível analisar o impacto dos aspectos comportamentais, inerentes ao ser humano, sobre as práticas de contabilidade desempenhadas no momento da elaboração das informações contábeis (WILLIAMS; JENKINS; INGRAHAM, 2006), como quer fazer esta pesquisa.

Ainda nesta percepção, Taggar e Parkinson (2007) afirmam que o conhecimento sobre o comportamento e sobre os traços da personalidade que os predizem e explicam, é importante para a compreensão de como os contadores são influenciados na produção das informações contábeis e como interagem com o ambiente em que estão inseridos. Capturar essa faceta é uma boa justificativa para a efetivação deste estudo.

Além disso, observa-se no Brasil uma carência de produções que se preocupem com fatores comportamentais, presentes no ambiente empresarial onde são processadas as informações contábeis. Logo, a realização do presente estudo, com sua proposta de investigar a influência e os efeitos dos traços da personalidade dos contadores na produção das informações contábeis, poderá contribuir com o conjunto de esforços para fortalecer essa perspectiva ainda pouco abordada pela academia brasileira.

Dessa forma, as potenciais contribuições desta pesquisa giram em torno de uma série de fatores, quais sejam: contribuir com mais subsídios para o entendimento do processo de tomada de decisão; oferecer um novo instrumento de coleta de dados para averiguação de comportamento que pode ser operacionalizado não só na área contábil, como também nas áreas de negócios de uma maneira geral e relacionar várias áreas das ciências para obter novos achados.

Cabe salientar, também, que as pesquisas que envolvem o gerenciamento de resultados no Brasil, estão interessadas em demonstrar o uso dessas práticas nas

empresas ou realizar análises a partir de fatores motivacionais externos. Isto posto, mostra-se relevante conduzir uma investigação centrada em fatores motivacionais internos, que podem influenciar os julgamentos e as decisões nas escolhas de critérios contábeis.

Ainda nesta perspectiva, acredita-se que os resultados deste estudo poderão ajudar também a fomentar pesquisas nacionais sobre a temática, pois introduz uma discussão sobre o modelo *big five* no ambiente contábil. Essa contribuição, lança luz sobre outros aspectos que não envolvem o gerenciamento de resultados, preocupando-se em avaliar os aspectos psicológicos associados ao comportamento do profissional contábil.

O tema da presente pesquisa, também apresenta grande relevância prática e pode contribuir para o desempenho das atividades dos contadores, pois contribui para que novas políticas possam ser consideradas pelos órgãos normatizadores e legisladores, responsáveis pela criação de regras e pronunciamentos, levando em consideração a interface existente entre a psicologia e a contabilidade, bem como suscita um foco que pode melhorar as discussões a respeito dos fatores comportamentais no desempenho das práticas contábeis.

Por fim, é fundamental perceber a influência do fator humano na produção das informações contábeis e a forma como as características humanas, os traços da personalidade, as decisões individuais, julgamentos e motivações têm impactado a produção e divulgação das informações contábeis, em particular aqueles que focam o gerenciamento de resultados.

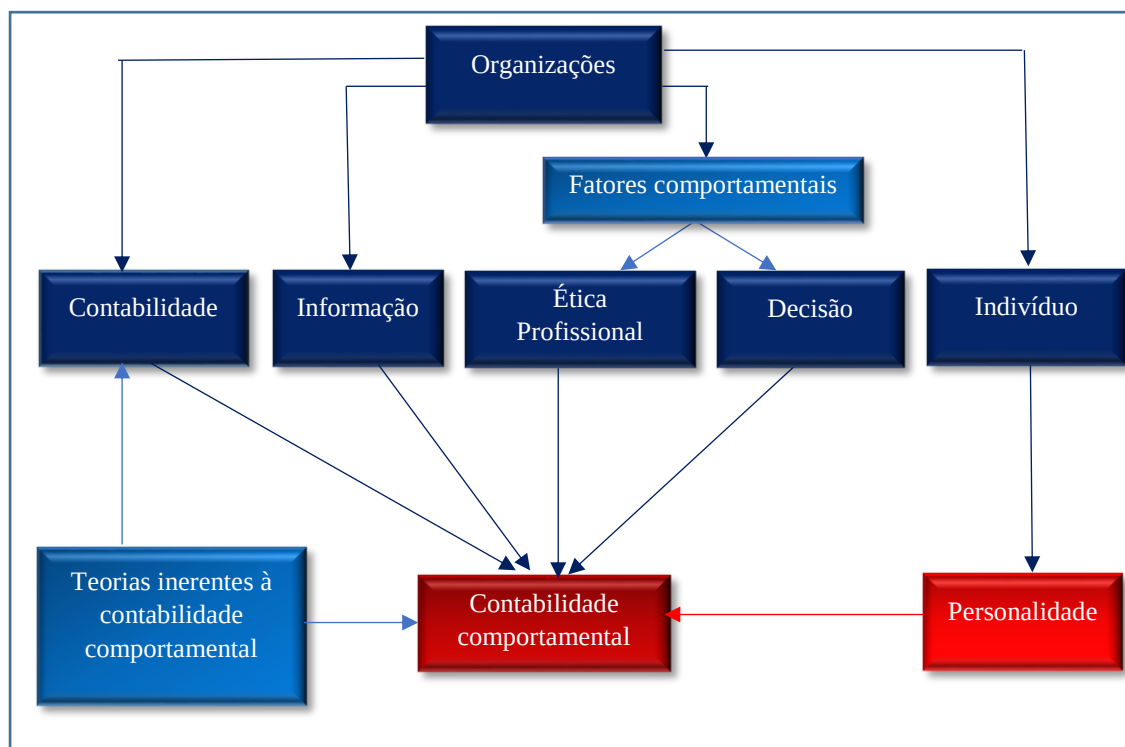
O capítulo 3, a seguir, apresenta o debruçar sobre a literatura e seu foco vem a ser a exposição dos principais conceitos e definições que, direta ou indiretamente, interessam ao presente estudo.



### 3 ESCOPO CONCEITUAL

Neste capítulo serão apresentadas as referências conceituais que darão suporte ao presente trabalho, conforme delineado na figura 6. De início discute-se as organizações, suas estruturas, funções administrativas e contabilísticas, bem como o comportamento humano e a personalidade. Finalizando o roteiro previsto, apresentam-se os conceitos relativos ao mergulho na área de contabilidade comportamental.

Figura 6 - Visão conceitual da pesquisa.

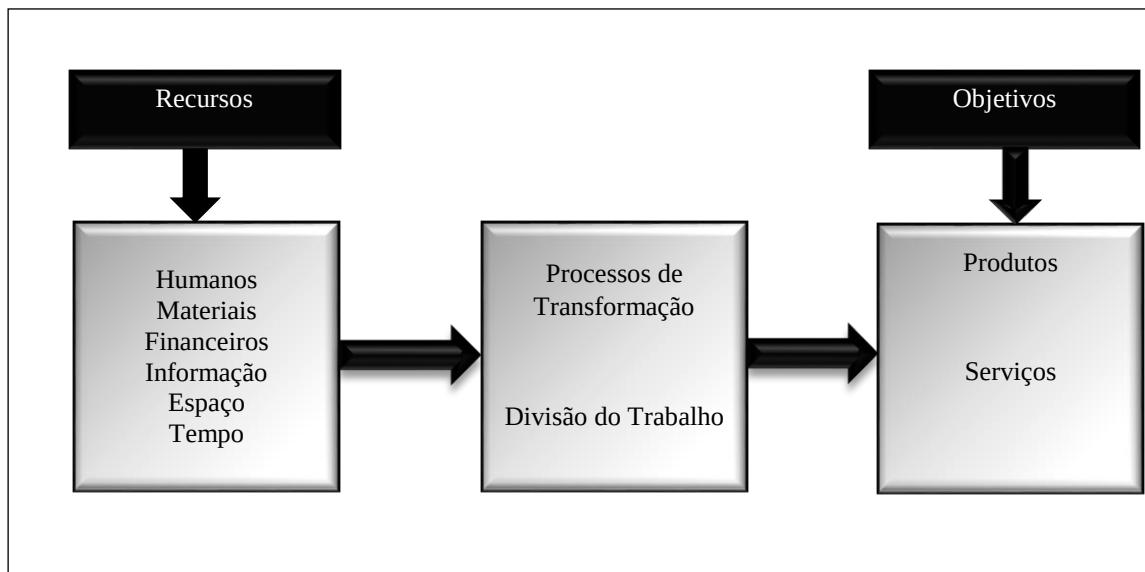


Seguindo este roteiro, a primeira paragem ocorre no olhar organização, fazendo notar que o indivíduo, ator central na pesquisa terá visionamento indireto em quase todos os tópicos estudados.

#### 3.1 ORGANIZAÇÕES

Maximiano (2011) afirma que uma organização é um sistema de recursos que procura realizar determinados objetivos e para tanto busca organizar-se de modo lógico, com a finalidade de realizar determinadas tarefas. O arranjo da figura 7 ilustra os principais componentes das organizações.

Figura 7 - Principais componentes das organizações.



Fonte: Com base em Maximiano (2011).

As organizações são constituídas e se desenvolvem a partir de decisões que, no seu conjunto, singularizam a sua identidade e determinam cada uma de suas escolhas (CURY, 2009). Assim, surgem da necessidade de alcançar metas fixadas pela gestão, bem como pelo desejo dos indivíduos em atingirem um alto padrão de vida e de consumo (ROBBINS, 2009).

O desempenho das organizações é importante para usuários, clientes, fornecedores, acionistas. Todavia, para atender a todas essas expectativas, as organizações precisam ser estruturadas e bem administradas, pois desenvolvem suas atividades em ambientes de incertezas, atuando em um cenário de mudanças contínuas e imprevisíveis, enfrentando uma alta competitividade (GOMES; SALAS, 2001).

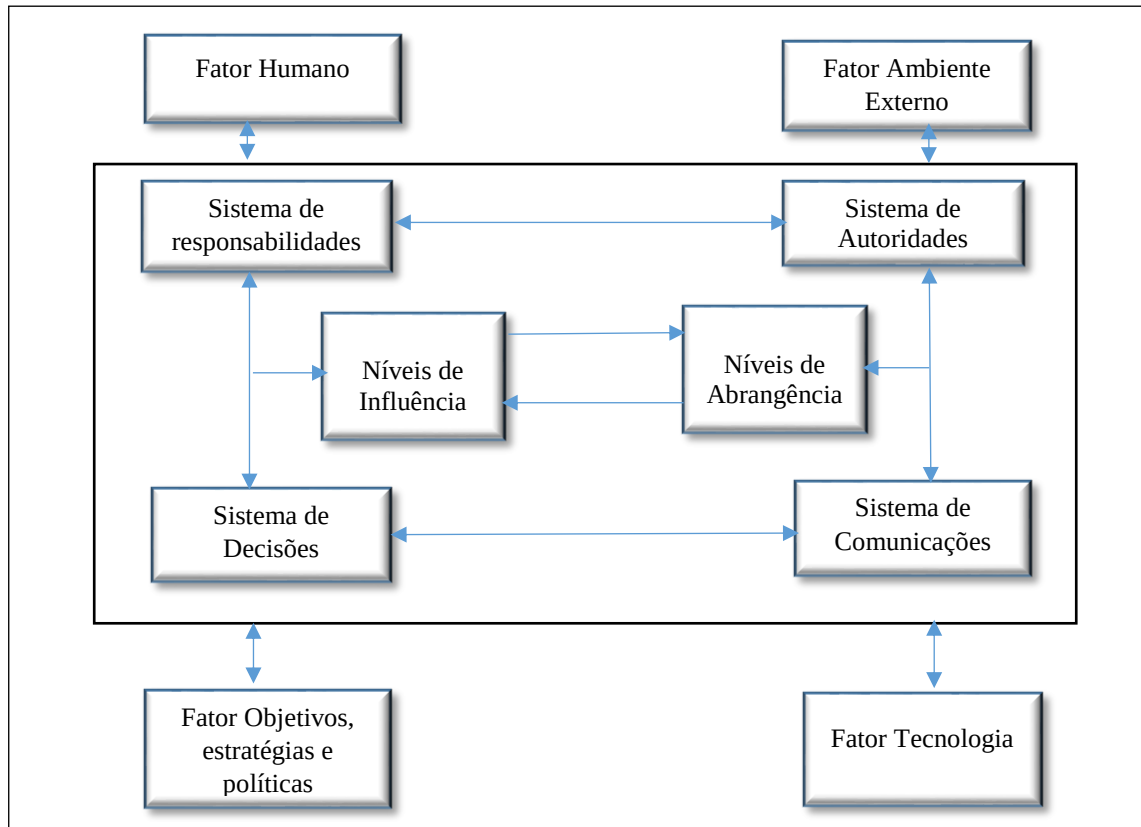
Em geral, as organizações têm atividades executadas em obediência a uma estrutura tipicamente funcional, a qual adota uma distribuição racional na perspectiva de quatro componentes (OLIVEIRA, 2009):

- Sistema de responsabilidades: relacionado à atuação e à qualidade dos trabalhos desenvolvidos pelos profissionais na busca pelos melhores resultados;
- Sistema de autoridades: estabelecido com o intuito de evitar duplicidades no comando;
- Sistema de comunicações: processo interativo, em que os dados, informações e orientações precisam ser transacionados entre pessoas e usuários externos;

- Sistema de decisão: que corresponde ao processo decisório dos gestores das organizações, sendo, pois, uma sistemática estruturada e descritiva.

A combinação resultante é ilustrada na figura 8.

Figura 8 - Fatores, sistemas e níveis em uma estrutura organizacional.



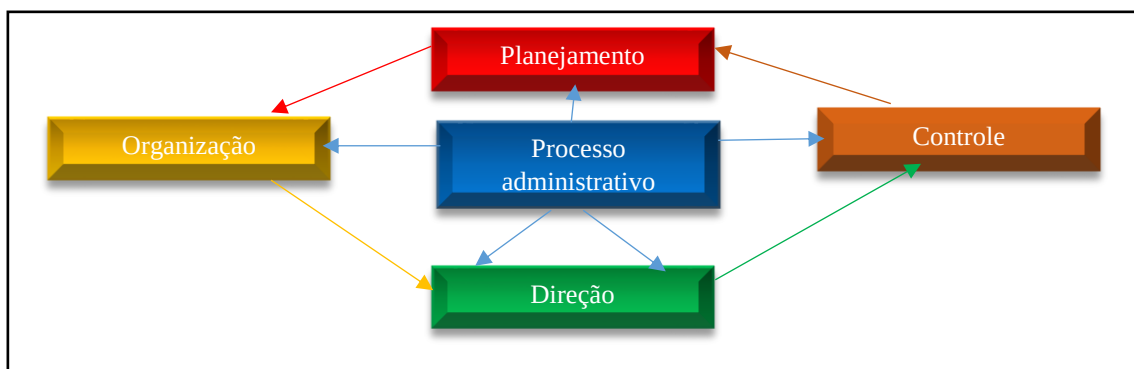
Fonte: Com base em Oliveira (2009).

Fayol (1970) destaca que o processo de manter a organização em plena atividade de modo coordenado, envolve funções básicas, ilustradas na figura 9, e as define classicamente como:

- Planejamento: consiste no desenvolvimento dos objetivos primários e secundários da empresa e na identificação dos processos que os completam, além de fixar padrões de desempenho, expressos em tempo, valor monetário e unidades físicas (MAXIMIANO, 2011);
- Organização: provê os recursos materiais necessários para alcançar os objetivos traçados, bem como define acompanhamento e monitoramento, de modo a dirigir e orientar as pessoas (DRUCKER, 2002);

- Direção: possui o objetivo de equilibrar ações e esforços coletivos nas organizações, focando na instituição do poder naquelas (MAXIMIANO, 2011);
- Controle: consiste na comparação do desempenho atual com o desejado, a fim de determinar erros ou desvios e também projetar os resultados futuros (DAFT, 1999).
- Processo administrativo: representa a essência da administração das organizações, influenciando sua estrutura, seus processos e a aplicação da tecnologia para suportá-los (WERKEMA, 2013).

Figura 9 - Funções administrativas típicas.



Fonte: Com base em Fayol (1970); Daft (1999); Drucker (2002); Maximiano (2011) e Werkema (2013).

Robins (2009), a seu gosto, indica ainda que o processo administrativo é cíclico, pois as metas e os objetivos são definidos pelo planejamento; a estrutura é fornecida pela organização para o alcance dos objetivos traçados; a direção mobiliza esforços dos indivíduos em prol do planejado e o controle monitora a execução dos planos, realizando ajustes e alterações necessárias.

Este ciclo, identificado por Werkema (2013) como ciclo PDCA, é um ciclo dinâmico que pode ser desdobrado dentro de cada processo da organização e é bastante difundido nas práticas organizacionais de mercado.

Por fim, Ferreira (2015) argumenta que é necessário um modelo de gestão, que englobe o ciclo PDCA, para conduzir as organizações a níveis mais elevados de eficiência, eficácia e efetividade, pois os indicadores contidos naqueles se configuram pertinentes e necessários para a avaliação da estrutura e naturalmente guiam as decisões empresariais, baseando-se fortemente em informações.

### 3.2 INFORMAÇÃO

As informações estão em todas as atividades administrativas e são necessárias para tomar decisões, produzir ou analisar relatórios, avaliar desempenho e trabalhar com grupos. Para Davenport (1998), a informação pode ser definida como sendo dados dotados de relevância e efeito, atribuídos por pessoas que os transformam mediante análises simples ou apuradas.

De acordo com Choo (2006), na atual concepção da administração, a organização processa informação com três objetivos:

- Dar sentido às mudanças do ambiente externo, a fim de obter competitividade (PORTER; MILLAR, 1985), alicerçada em informação de qualidade, relevante, precisa, clara, consistente e oportuna (LESCA; ALMEIDA, 1994);
- Na perspectiva de criar conhecimento, quando há atribuição de um significado, a contextualização do dado, a interpretação e muitas vezes uma ação, ou seja, o suporte à tomada de decisão (SILVA et al., 2011);
- Tomar decisões, pois os executivos, independentemente de seu nível hierárquico, precisam e necessitam de informações precisas para uma eficiente tomada de decisão.

Adicionalmente, reconhece-se que as informações devem possuir alguns atributos essenciais para serem significativas (MURDICK; MUNSON, 1988).

#### 3.2.1 Características da informação

Arouck (2011) identificou e definiu os atributos de qualidade da informação, elaborando uma lista dos atributos agrupados em três categorias que se complementam:

- A categoria meio agrupa as características que se relacionam à apresentação, ao acesso e ao formato da informação;
- A categoria conteúdo reúne os atributos relacionados ao conteúdo informacional, como resposta à demanda intencional da informação;
- A categoria uso se refere ao impacto da informação no ator social envolvido no processo de transferência da informação, seja esse ator individual ou coletivo.

Arrematando essas categorias, Arouck e Amaral (2013) afirmam que os atributos de qualidade da informação poderão ser considerados como indicadores da qualidade da

informação na gestão de sistemas, serviços e produtos de informação, no âmbito do planejamento, desenvolvimento, manutenção e reformulação.

Também olhando a caracterização da informação, Moody e Walsh (1999) construíram as sete leis da informação, que definem o comportamento da informação como um bem econômico. Tais leis da informação são descritas no quadro 1.

Quadro 1 - Leis da informação.

| <b>Ordem</b> | <b>Descrição</b>                                                  |
|--------------|-------------------------------------------------------------------|
| 1ª Lei       | A informação é infinitamente compartilhável                       |
| 2ª Lei       | O valor da informação aumenta com o uso                           |
| 3ª Lei       | A informação é perecível                                          |
| 4ª Lei       | O valor da informação aumenta com a precisão                      |
| 5ª Lei       | O valor da informação aumenta quando há combinação de informações |
| 6ª Lei       | A quantidade da informação deve ser adequada                      |
| 7ª Lei       | A informação se multiplica                                        |

Fonte: Compilado de Moody e Walsh (1999).

Do ponto de vista da ciência contábil, o CFC (2011) constata que as informações contábeis possuem características que as tornam úteis aos diversos usuários. Tais características são divididas em dois grupos: características fundamentais e características qualitativas de melhoria, como listadas no quadro 2.

Quadro 2 - Características da informação contábil.

| <b>Características fundamentais</b> |                                                                                                                 |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Relevância                          | A informação contábil relevante é capaz de fazer diferença nas decisões dos usuários                            |
| Materialidade                       | A informação contábil é material se a sua omissão ou divulgação distorcida influenciar as decisões dos usuários |
| Fidedignidade                       | A informação deve ser livre de qualquer tipo de erro                                                            |
| <b>Características de melhoria</b>  |                                                                                                                 |
| Comparabilidade                     | Permite aos usuários identificarem e compreenderem similaridades e diferenças dos itens                         |
| Verificabilidade                    | Permite que as informações contábeis sejam compreendidas e verificáveis por diversos observadores               |
| Tempestividade                      | A informação contábil precisa estar disponível para os decisores a tempo, a fim de influenciar-lhes as decisões |
| Compreensibilidade                  | A informação contábil deve ser apresentada de maneira clara e concisa para se tornar compreensível              |

Fonte: Com base no CFC (2011).

A seu turno, Nascimento e Reginato (2008) argumentam que, as informações produzidas pela contabilidade refletem os eventos econômicos das organizações. Todavia, não existe nenhuma garantia de que os fatos ocorridos no âmbito organizacional estejam refletidos nos relatórios que são elaborados pelos contadores.

Por fim, Davenport *et al.* (1992) atestam que, os executivos de uma maneira geral perceberam a importância da informação, como um de seus mais críticos recursos, sendo que o grande acesso, a utilização e o aumento de sua qualidade são a chave para aumentar a performance do negócio.

Para tanto, tempos depois, Davenport *et al.* (2004) destacaram o desenvolvimento de formas para o tratamento das informações, fazendo com que a organização conseguisse perceber as inovações dos concorrentes, as alterações de mercado, identificando problemas em compras e vendas de produtos, dentre outras informações, ou seja, tratar a informação passou a ser um diferencial competitivo, ancorado fundamentalmente na tecnologia e nos sistemas de informação.

### **3.2.2 Tecnologia e sistemas de informação**

Rezende (2010) define tecnologia da informação como os recursos tecnológicos para geração e uso da informação utilizados pelas empresas, em auxílio o gerenciamento dos negócios.

De acordo com Cornacchione Jr. (2012), os recursos que são oferecidos pela tecnologia da informação possibilitam:

- Tratar grandes volumes de dados que são gerados pelas empresas com maior velocidade e mais confiabilidade;
- Interligar acessos a empresa;
- Construir modelos e simulações que respondam às diversas indagações da gerência;
- Criar sistemas de informações inteligentes amplamente inseridos nos modelos de gestão;
- Propiciar o controle de processos.

Os sistemas de informação, como parte integrante da tecnologia da informação são definidos por Turban, Rainer e Potter (2005) como uma ferramenta que coleta, processa, analisa e dissemina informações para uma finalidade específica. Nessa mesma perspectiva, Alter (2008) afirma que um sistema de informação é um sistema que utiliza TI para operacionalizar de forma otimizada as diversas atividades da empresa,

capturando, transmitindo, armazenando, manipulando e exibindo informações usadas em um ou mais processos de negócios e argumenta ser um conjunto interdependente das pessoas e das estruturas da organização.

A seu turno, Valle (2015) ressalta os sistemas de informações gerenciais para suporte as áreas funcionais ou departamentais das organizações, entre as quais: contabilidade, finanças, produção, engenharia, recursos humanos e marketing (TURBAN; VOLONINO, 2013). Essa visão integrada é ilustrada na figura 10.

Figura 10 - Sistema de informações gerenciais em suporte às áreas funcionais.



Fonte: Adaptado de Turban e Volonino (2013).

Por fim, a dupla recém citada, argumenta que cada área funcional produz relatórios específicos de acordo com as necessidades de cada gestor, assim a TI e os sistemas de informação dão o suporte necessário para que os relatórios sejam apresentados de forma lógica e tempestiva, facilitando o processo decisório. Tais arquiteturas de processo são essenciais a qualquer tipo de empresa, mas requerem gestão.

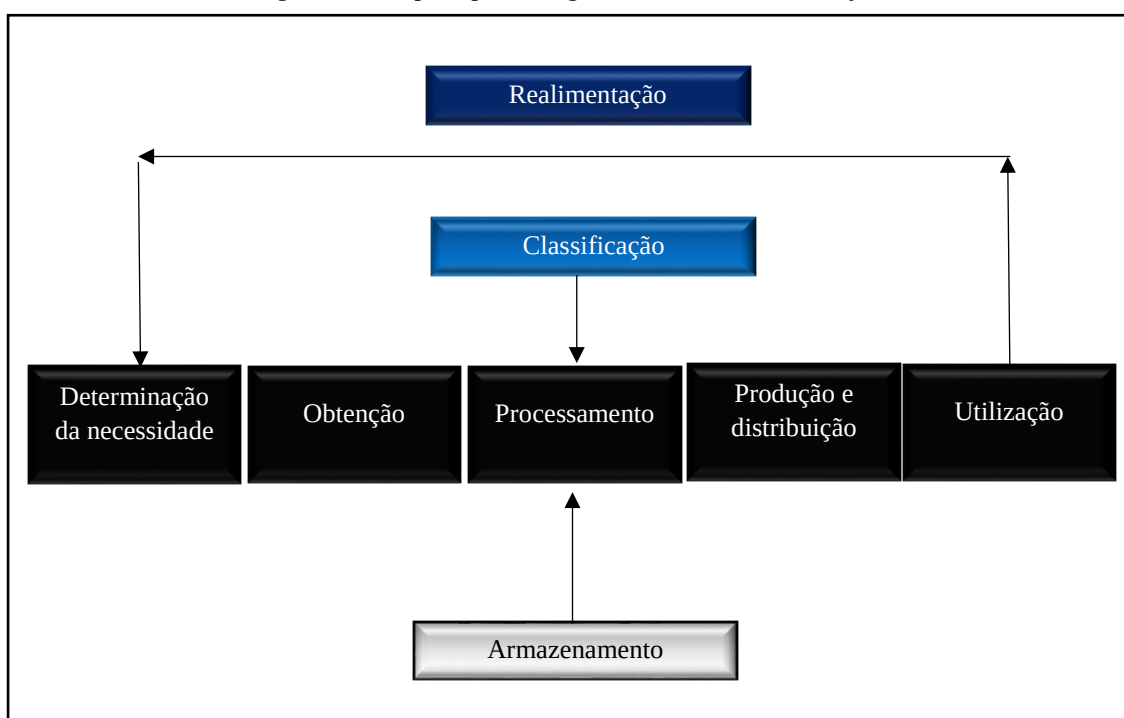
### 3.2.3 Gerenciamento das informações

Para Moraes e Filho (2006), o gerenciamento de informações envolve cinco etapas, as quais são comentadas a seguir e ilustradas na figura 11.



- Determinação da necessidade da informação: o que implica conhecer as fontes e os tipos de informações relevantes;
- Obtenção: que está relacionada à coleta dos dados;
- Processamento: cujo objetivo é definir a melhor maneira de acessar às informações relevantes;
- Produção e distribuição: que direciona a diferentes metodologias para se apresentar e distribuir a informação;
- Utilização: que diz respeito às informações que são utilizadas pelos usuários na elaboração, execução e estratégia empresarial.

Figura 11 - Etapas típicas do gerenciamento da informação.



Fonte: Adaptado de Moraes e Filho (2006).

De particular interesse aos intentos desta dissertação, o diagrama enfoca, em sua parte final, o módulo quatro, produção e distribuição, onde se concentra a possibilidade de influência na adoção de critérios para produção da informação contábil.

O que se propugna é que quando a informação é produzida, em que pesem todos esses arcabouços (atributos, sistemas, tecnologia), sempre estará submetida a crivos comportamentais e traços personalísticos de quem as produz, inclusive na própria contabilidade.

Nessa mesma linha, Davenport e Prusak (2000) argumentam que o comportamento informacional demonstra como as pessoas utilizam a informação, em

especial nas perspectivas de compartilhamento, administração da sobrecarga da informação e redução de múltiplos significados.

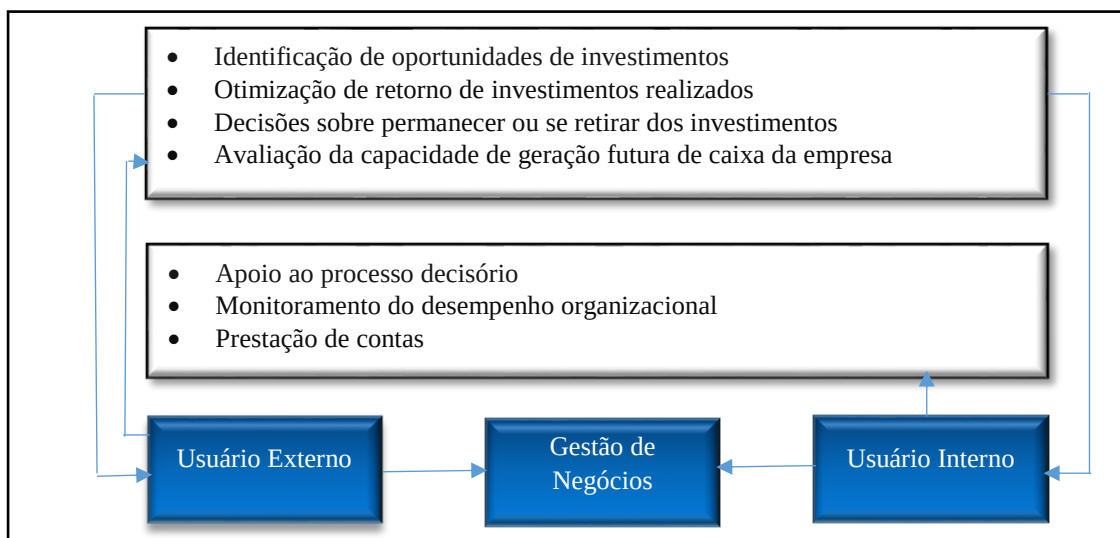
A seu turno, Choo (1995) apregoa um comportamento informacional como um conjunto de padrões repetitivos de ações que envolvem regras, estruturas e formas de interação, refletindo a forma como os indivíduos organizam, utilizam e compartilham a informação, suscitando ser este comportamento informacional um delineador padrão em classes profissionais, incluindo os profissionais da contabilidade.

### 3.3 CONTABILIDADE

A contabilidade é fundamental para toda e qualquer empresa, pois contribui para uma maior efetividade organizacional através de mecanismos de avaliação e, principalmente, pelo auxílio prestado ao processo decisório, via produção de importantes e relevantes informações (IUDÍCIBUS, 2009), as quais são geradas e fornecidas para os diversos gestores e usuários (FAVERO et al., 2009).

Os tipos de usuários da contabilidade são caracterizados pelas suas localizações dentro dos ambientes organizacionais, podendo ser internos ou externos (NASCIMENTO; REGINATO, 2008). O usuário interno tem como objetivo a administração do negócio visando uma gestão eficaz, proporcionada pelas informações contábeis que lhes são fornecidas; já os usuários externos necessitam das informações que lhes permitam conhecer a real situação da empresa e tomar suas decisões (LUNKES, 2007).

Figura 12 - Objetivos dos usuários da informação contábil.



Fonte: Adaptado de Lunkes (2007) e Nascimento e Reginato (2008).

Segundo Garrison, Noreen e Brewer (2013) a contabilidade é dividida em dois focos: a contabilidade financeira, que lida com a elaboração e comunicação de informações econômicas sobre determinadas organizações e a contabilidade gerencial que auxilia com as informações necessárias o processo decisório dos diversos gestores.

A segregação da contabilidade sob dois enfoques (gerencial e financeiro) decorre do entendimento de que os usuários são diferentes, apresentam distinções significativas em suas necessidades, perspectivas e expectativas de utilização das informações contábeis.

Na contabilidade para usuários externos, também denominada de contabilidade financeira, existem vários usuários, tais como os acionistas controladores, os gestores de fundos, os órgãos que representam o governo, os credores e outros. Já a contabilidade gerencial também possui diferentes usuários dentro dos níveis hierárquicos ou mesmo por área funcional ou de atividade e cada um apresenta diferentes demandas de acesso às informações (FREZATTI et al., 2007).

A contabilidade gerencial adere à trama deste estudo por enfatizar o comportamento do contador na produção das informações contábeis.

### **3.3.1 História e evolução da contabilidade**

Segundo alguns historiadores, a contabilidade nasceu antes que o homem soubesse escrever e criou a mais primitiva forma de inscrição, que foi a artística, através de pinturas nas paredes das grutas e em pedaços de ossos (por meio de riscos) utilizando-se os instrumentos que já possuíam.

Lopes de Sá (2002) atesta que ainda na civilização primitiva surgiram diversas ações do homem em relação às suas provisões, que representavam sua riqueza patrimonial. Essa contabilidade empírica, praticada pelo homem antigo, já tinha como objeto o patrimônio em seus aspectos quantitativos.

Em virtude da evolução da contabilidade, foram surgindo diferentes escolas que influenciaram a ciência e as suas pesquisas. A escola alemã, berço da pesquisa contábil, nos fins do século XIX, adotava uma abordagem normativa e exacerbadas preocupações éticas quanto aos procedimentos contábeis. Já em meados do século XX, os Estados Unidos tinham a liderança do pensamento contábil ainda que mantendo predominantemente a abordagem normativa.

Em virtude do enfoque normativo ser pautado no raciocínio lógico e dedutivo, via-se pouca cientificidade no uso contábil, mas em contrapartida avantajava-se o

estudo da predição na prática contábil, realçando o enfoque da utilidade, tanto que estudos posteriores buscaram associar a teoria contábil para além dos demonstrativos, observando fatores que influenciavam na tomada de decisão (NIYAMA, 2014).

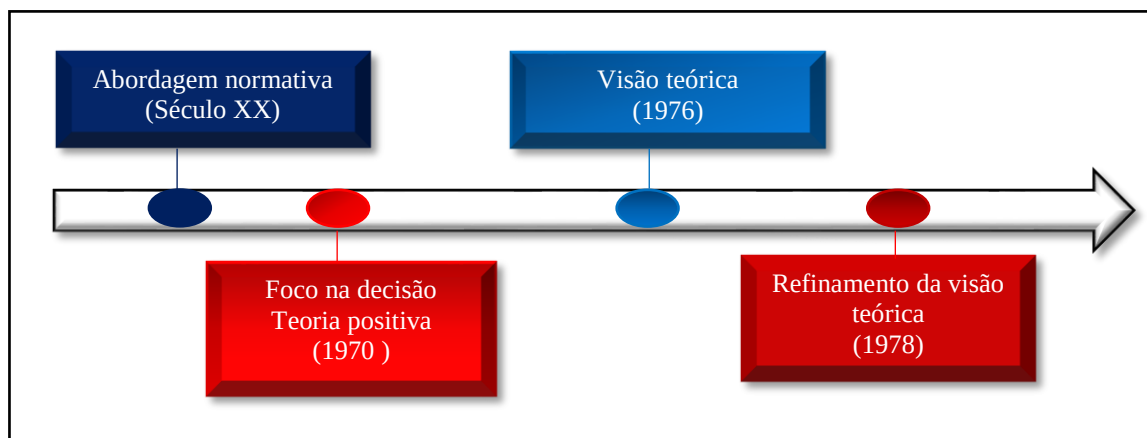
Em meados da década de 1970, autores de estudos seminais como Jensen (1976) e Watts e Zimmerman (1978; 1979) passaram a discutir mais incisivamente a visão teórica em contabilidade.

Para Jensen (1976), o desenvolvimento de uma teoria positiva da contabilidade explicou porque esta é o que é, porque os contadores fazem o que fazem, e quais os efeitos que estes fenômenos têm sobre as pessoas e sobre a utilização de recursos.

Já Whitley (1988) afirmava que a teoria era positiva, porque tratava de fatos sobre a forma como o mundo funcionava, em oposição à declaração normativa de teorias que estavam preocupadas com prescrições sobre como o mundo devia funcionar.

Watts e Zimmerman (1986) foram os principais expoentes da sistematização da abordagem positiva na pesquisa contábil. Na visão dessa dupla, o objetivo da teoria contábil é explicar e prever a prática contábil, evidenciando as razões para as práticas observadas no sentido de antecipar fenômenos contábeis não observados. A evolução da contabilidade está ilustrada na figura 13.

Figura 13 - Breve linha de tempo da evolução da ciência contábil.



Fonte: Com base em Jensen (1976) Watts e Zimmerman (1978; 1979) e Whitley (1988).

As críticas que rodearam a teoria positiva na contabilidade, centraram-se em aspectos metodológicos e estatísticos. Mattessich (1995) apontou o baixo uso dos procedimentos estatísticos para testar hipóteses; a falta de poder dos testes empregados; o baixo poder explicativo dos modelos e a inconclusividade das evidências empíricas; a

limitação na especificação dos modelos; a omissão de variáveis (perspectiva oportunista x perspectiva da eficiência); como itens não abordados nas pesquisas contábeis.

Ainda nesta perspectiva, a crítica feita por Christenson (1983) à abordagem positiva centrou-se na ideia de que esta visão contábil, preocupava-se em descrever, explicar e prever o comportamento dos contadores e gerentes e não das entidades contábeis.

### **3.3.2 Aspectos operacionais e legais**

A contabilidade é objetivamente um sistema de informação e avaliação destinado a auxiliar os diversos usuários das demonstrações, com análises de natureza econômica e financeira (LÓPEZ; HIEBL, 2015). Segundo Iudicibus (2009), independentemente do foco escolhido, a ciência contábil conta com um arcabouço conceitual e normativo, formado por princípios que devem reger a interpretação e a aplicação das normas em nível prático.

De acordo com Marion (2009), princípios contábeis correspondem a emanções de cunho normatizador para aplicação das regras e práticas, sendo os principais: o da entidade, o da continuidade, o da oportunidade, o registro pelo valor original, o da competência e o da prudência.

Padoveze (2012) constata que para uma aplicação efetiva dos princípios contábeis na prática e no contexto organizacional, fixam-se demonstrações contábeis que são utilizadas por usuários internos (contabilidade gerencial) e usuários externos (contabilidade financeira) para o processo de tomada de decisão.

Esse autor argumenta que as demonstrações contábeis básicas são: balanço patrimonial; demonstração do resultado do exercício e demonstração do fluxo de caixa.

Em decorrência do processo de harmonização das práticas contábeis brasileiras às normas internacionais do *International Financial Reporting Standards* (IFRS), as Leis 11.638/07 e 11.941/09 revogaram e introduziram novos dispositivos à lei das sociedades por ações 6.404/76, modificando o conjunto de demonstrações contábeis a ser elaborado pelas empresas.

Dessa forma, conforme o comitê de pronunciamentos contábeis (CPC 26), o conjunto completo das demonstrações contábeis que são exigidas atualmente, inclui aquelas listadas no quadro 3.

Quadro 3 - Conjunto completo das demonstrações contábeis exigidas atualmente no Brasil.

|                            |                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Balanco patrimonial</b> | No início e fim do período                                                                                                                                                                      |
| <b>Demonstrações</b>       | Do resultado do exercício no período<br>Do resultado abrangente do período<br>Das mutações do patrimônio líquido do período<br>Dos fluxos de caixa do período<br>Do valor adicionado do período |
| <b>Notas explicativas</b>  | Compreendendo um resumo das políticas contábeis significativas e outras informações explanatórias                                                                                               |

Fonte: Elaborado com base no CPC 26 (2011).

Por fim, as informações que são oriundas das demonstrações contábeis, auxiliam o processo decisório dos usuários e são fornecidas pela contabilidade gerencial.

### 3.3.3 Contabilidade gerencial

A contabilidade gerencial foca nas necessidades de informação por parte dos gerentes (HANSEN; MOWEN, 1997), tendo o usuário interno como o principal utilizador (NECYK; FREZATTI, 2010).

Ainda nesta perspectiva, Louderback *et al.* (2000) argumentam que a contabilidade gerencial tenta, ao mesmo tempo, ser abrangente e concisa, ajustando-se constantemente para se adaptar às mudanças tecnológicas e às necessidades dos gestores e novas abordagens das outras áreas funcionais dos negócios, tornando-se na opinião de Silva e Lima Filho (2011), instrumento influente e indispensável no processo decisório das organizações.

A seu turno, Padoveze (2012) constata que a contabilidade gerencial é responsável por comunicar informações, tanto financeiras como operacionais, para a administração, utilizando um conjunto de indicadores com o intuito de evidenciar o desempenho da organização.

Garrison, Noreen e Brewer (2013) constatarem que as informações elaboradas pela contabilidade gerencial orientam várias funções organizacionais, entre elas:

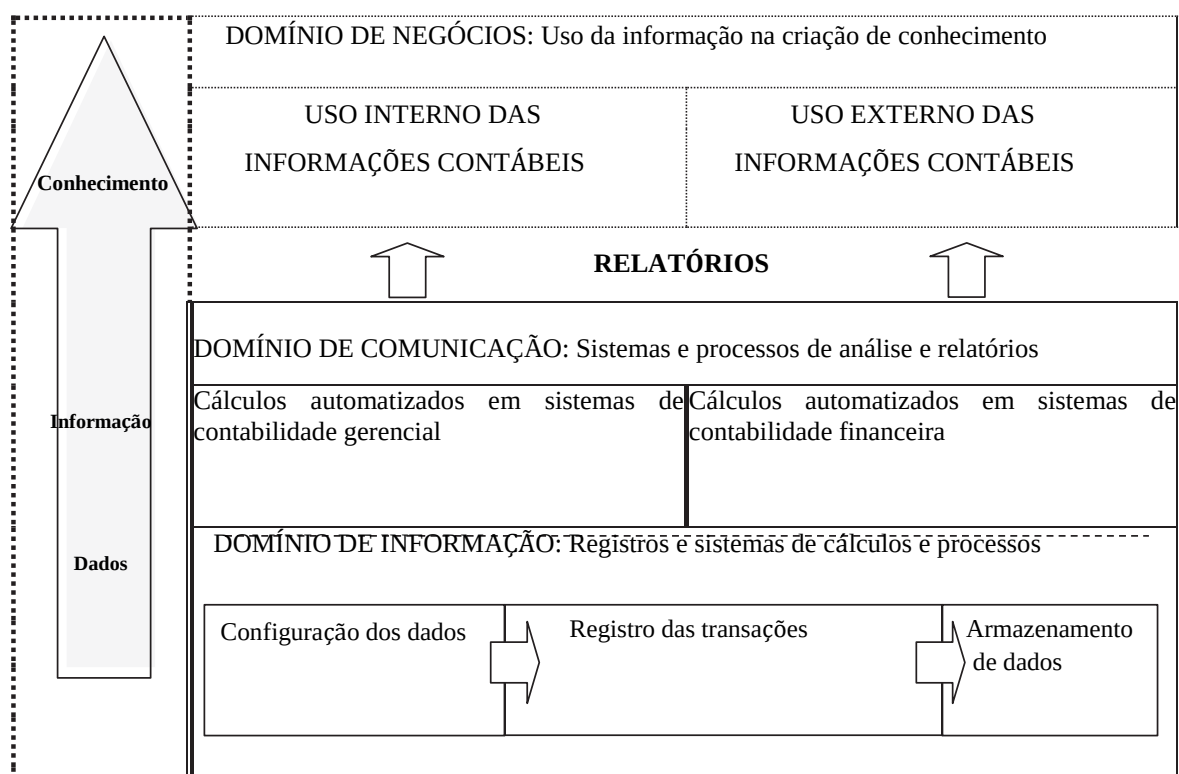
- Controle operacional: fornecendo informações sobre a eficiência e a qualidade das tarefas desempenhadas;
- Custeio de produto e cliente: mensurando os custos dos recursos usados para fabricar um produto ou executar um serviço;
- Controle gerencial: fornecendo informações sobre o desempenho de gerentes e unidades operacionais;

- Controle estratégico: fornecendo informações sobre o desempenho competitivo da empresa a longo prazo, as condições de mercado e as inovações tecnológicas.

Tem-se, com isso, um conjunto de informações apresentadas de forma sintética, em grandes agregados informativos e orientadas a todo o corpo dentro da organização em suas instâncias operacional, intermediária e estratégica (PADOVEZE, 2012).

Em adendo, Tapaleenmaki e Ikahemo (2013) constataam que o apoio tecnológico, proporcionou à contabilidade desempenhar um papel importante no desenvolvimento de sistemas de informações contábeis, impulsionando as atividades contábeis, melhorando a qualidade, acessibilidade e cronograma de informações financeiras para os gestores e permitindo que as organizações tenham mais flexibilidade na gestão dos seus resultados, em empresas de qualquer porte. Dessa forma, os avanços na tecnologia da informação, especialmente no que diz respeito aos sistemas de informação integrados, proporcionam maiores possibilidades de organização e de integração dos processos contábeis e financeiros, como ilustra a figura 14.

Figura 14 - Uso de conhecimento com sistemas de informação contábil.



Fonte: Adaptado de Tapaleenmaki e Ikahemo (2013).

Baseado nisso, pode-se dizer que a contabilidade gerencial está incorporando em sua essência, para além do controle como um fim em si mesmo, as atividades de disponibilização e controle de sistemas de informações para o monitoramento da estratégia. Tal fato ressalta a vitalidade apontada por Hendriksen e Van Breda (2012) quanto à perspectiva da contabilidade de viés comportamental, a qual pondera a relevância e o impacto das ações do contador em uma perspectiva sociológica e psicológica na produção de informações. Tal perspectiva pode acarretar em tomadas de decisões baseadas em informações com vieses, e demonstrar um resultado que muitas vezes é inconsistente com a realidade econômica.

### **3.3.4 Gerenciamento de resultados**

Segundo Graham *et al.* (2005), os executivos financeiros acreditam que o resultado contábil é a principal métrica utilizada para avaliação do desempenho pelos agentes econômicos externos à empresa. Isso mostra a importância da qualidade das informações contábeis.

Assim, para Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados ocorre quando os administradores usam julgamento sob a informação financeira e sobre as atividades operacionais para alterar informações financeiras, ou iludir alguns investidores sobre o desempenho econômico da companhia, ou para influenciar resultados contratuais que dependam dos números contábeis informados.

Nesta trilha, Gunny (2010), enfatiza que o gerenciamento de resultados inclui decisões que podem ser segregadas em duas categorias: o gerenciamento de resultados por *accruals*, referente a decisões que envolvem escolhas contábeis, e o gerenciamento de resultados através das atividades operacionais reais da empresa. Em adendo, Paulo (2007) enfatiza que a prática de discricionariedade, não é limitada a escolhas através de critérios contábeis, mas também envolve gerenciamento por meio das atividades operacionais da empresa e mudanças nos elementos das demonstrações contábeis.

Ainda nesta perspectiva, Joosten (2012), a seu gosto, argumenta que as escolhas contábeis são adotadas geralmente quando se aproxima o encerramento do exercício social, ocasião em que ocorre a divulgação das informações financeiras, enquanto que as escolhas operacionais acontecem ao longo do exercício, atendendo ao julgamento dos gestores com relação ao cumprimento dos objetivos definidos pela empresa em determinado período.

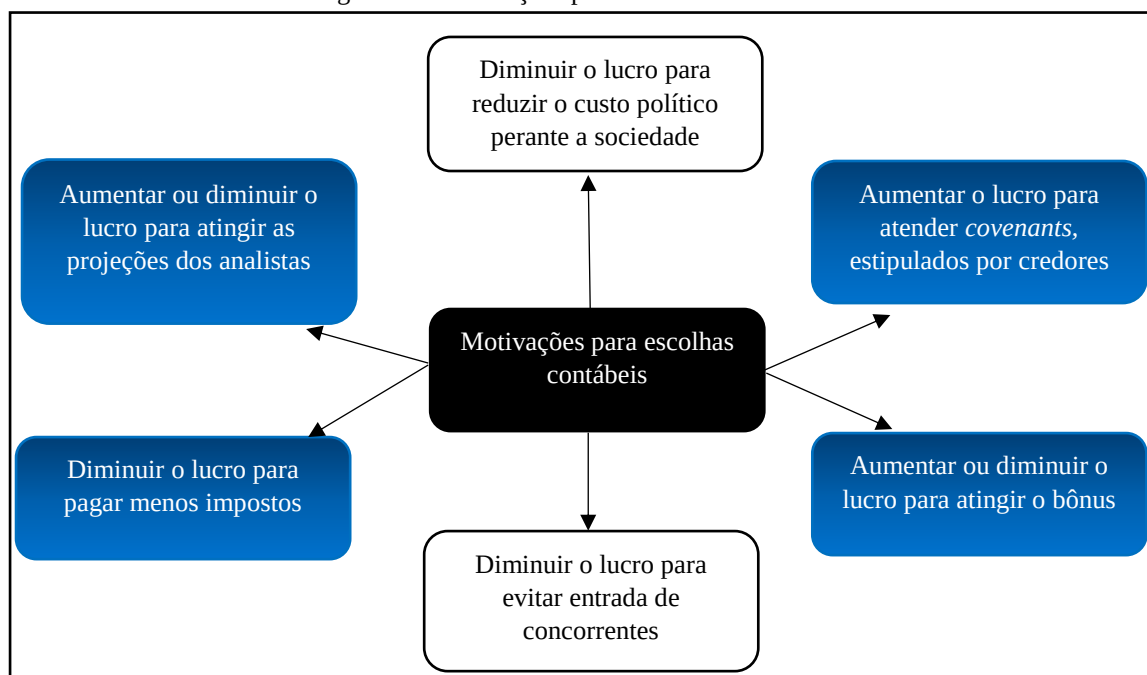


De acordo com Wagenhofer (2004), as práticas de gerenciamento de resultados impõem uma sobrecarga negativa sobre a economia e podem, de fato, trazer prejuízos aos diversos usuários, nomeadamente:

- Investidores: não possuem informações confiáveis para auxílio ao seu processo decisório;
- Analistas financeiros: estimam resultados erroneamente, recomendando investimentos aos seus clientes de forma ineficiente;
- Instituições de crédito e financiamento: não possuem o verdadeiro conhecimento sobre os riscos de suas negociações;
- Entidades sindicais: não possuem informações confiáveis para auxiliar as negociações trabalhistas.

Diante do exposto e dos diversos prejuízos que podem ser causados aos usuários da informação contábil com a realização de tais práticas, Paulo (2007), afirma ser relevante a criação de um conjunto de normas que restrinjam a possibilidade de emprego da manipulação das informações contábil-financeiras, vez que, o amplo conjunto de critérios de mensuração e evidenciação atual permite a escolhas de critérios contábeis, o que aumenta o subjetivismo sobre a produção das informações. A seu termo, Múrcia e Wuerges (2011), descrevem algumas motivações para escolhas de critérios contábeis, as quais estão expostas na figura 15.

Figura 15 - Motivações para as escolhas contábeis.



Fonte: Adaptado de Múrcia e Wuerges (2011).

Neste intervalo, Scott (2012) nomeia quatro estratégias de gerenciamento de resultado, as quais estão descritas no quadro 4, a partir das quais depreende-se, portanto, que cada prática de gerenciamento de resultados apresenta uma determinada característica, seja no intuito de diminuir ou aumentar os lucros, bem como mantê-lo estável durante um determinado intervalo de tempo, sendo o comportamento oportunista guiado pelo objetivo final.

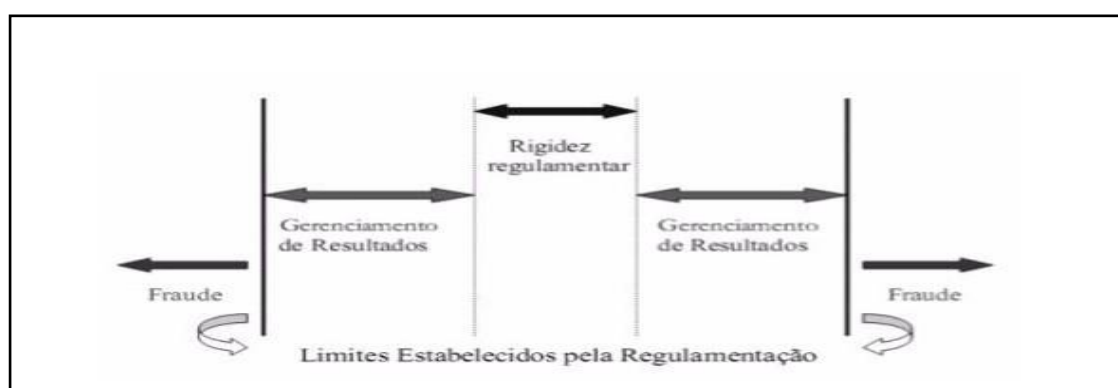
Quadro 4 - Estratégias de gerenciamento de resultados.

| <b>Tipo</b>                | <b>Descrição</b>                                                                                                                                                               |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Taking a Bath</i>       | O procedimento é adotado em períodos de estresse e reestruturação organizacional com o objetivo de reduzir os resultados correntes para apresentar melhores resultados futuros |
| <i>Income Minimization</i> | Padrão semelhante ao anterior, porém menos extremo. Adotado nos períodos em que a empresa registra alta rentabilidade                                                          |
| <i>Income Maximization</i> | Utilizado quando os gestores estão engajados na maximização do lucro reportado para refletir propostas de bônus                                                                |
| <i>Income Smoothing</i>    | Adotado quando os gestores são avessos ao risco, preferindo um fluxo de bônus mais estável, suavizando os resultados com o objetivo de obter ganhos constantes                 |

Fonte: Adaptado de Scott (2012).

Todavia, mesmo que as práticas de gerenciamento tragam prejuízos aos usuários das informações contábeis, estão amparadas nas normas de contabilidade atualmente vigentes, não sendo, pois, ilícitas. Stlowy e Breton (2004) apresentam as dimensões existentes entre o gerenciamento de resultados e a fraude, de maneira ilustrada na figura 16.

Figura 18 - Dimensões entre gerenciamento de resultados e fraude.



Fonte: Adaptado de Stlowy e Breton (2004).

Ainda, segundo Milan (2014) ao centro da figura estão localizadas as demonstrações financeiras sem nenhum tipo de manipulação; nas laterais o

comportamento oportunista, vinculado ao gerenciamento de resultado e nos extremos as práticas fraudulentas, que extrapolam as normas e são temerárias.

Considera-se, portanto, que ao se tratar de gerenciamento de resultados, o julgamento do profissional contábil está presente, o que permite deduzir que há atuação de aspectos humanos e comportamentais no processo de escolhas de critérios contábeis e de tomada de decisões.

### 3.4 ASPECTOS COMPORTAMENTAIS ÚTEIS AO ESTUDO

Andolsek, Primožic e Stebe (2013) enfatizam que todo comportamento humano é motivado e orientado para a realização de algum objetivo. Por esta visão, o comportamento do indivíduo pode ser comprometido por algumas situações adversas, tais como:

- Conflito provocado por comportamentos simultâneos incompatíveis;
- Frustração de não possuir habilidades e competências necessárias para realizar determinado trabalho;
- Ansiedade resultante de ameaça ao bem-estar ou tranquilidade pessoal;
- Pressão exercida pelo próprio trabalho.

Wagner e Hollenbeck (2012) argumentam que o principal foco do comportamento organizacional, é o estudo das ações e atitudes dos indivíduos no ambiente empresarial. Assim, o comportamento humano dentro das organizações é influenciado por fatores internos (personalidade, emoções, sentidos, crenças) e externos (cultura, social, economia, ambiente) e organização, especialmente aqueles ligados a decisão e julgamento.

Para aqueles autores, existem três tipos de comportamento organizacional a saber: o comportamento micro-organizacional que se ocupa principalmente do comportamento do indivíduo; o comportamento meso-organizacional que se concentra principalmente na compreensão dos comportamentos das pessoas que trabalham em grupos e o comportamento macro-organizacional que enfoca a compreensão dos comportamentos de empresas inteiras.

Considerando o fato das organizações serem constituídas por indivíduos, isso implica necessariamente que as decisões que são tomadas no ambiente organizacional dependem de fatores intrinsecamente humanos que envolvem inclusive, a decisão e a ética.

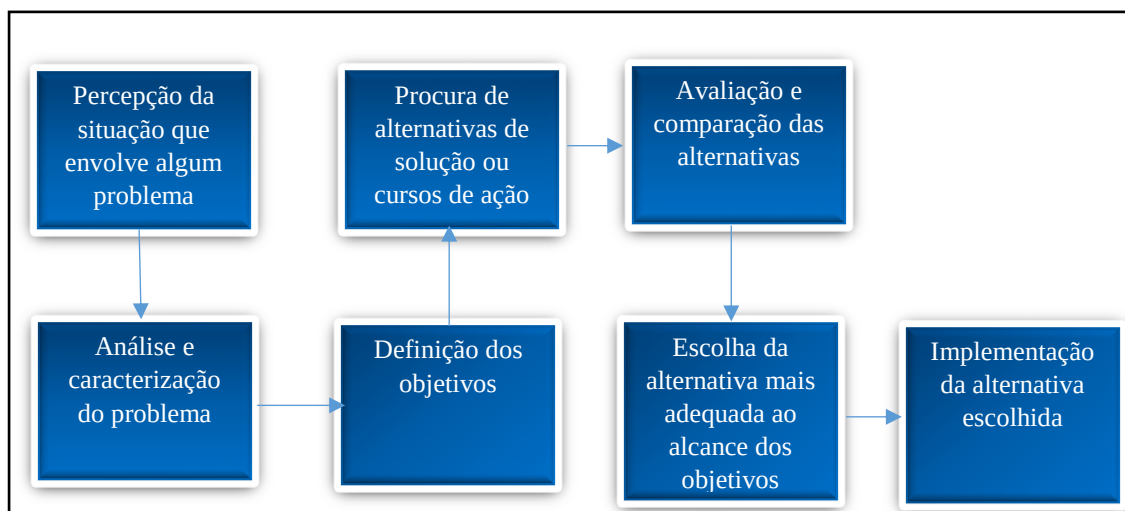
### 3.4.1 Decisão

As organizações em seu processo de gestão demandam decisões a todo momento (HALL, 2009). De fato, Becker *et al.* (1997) afirmam ser impossível pensar a organização sem considerar a ocorrência constante do processo decisório, porque as atividades das empresas são essencialmente atividades de tomada de decisão e resolução de problemas.

De acordo com Simon (1965), tomar decisão é definido como o processo de pensamento e ação que culminará em uma escolha que consiste em aceitar alternativas de ação ou rejeitar uma ação específica.

Corrar e Theóphilo (2009) complementam esse entendimento ao afirmarem que uma decisão pode ser definida como a escolha dentre duas ou mais alternativas possíveis, utilizando o melhor meio disponível para atingir determinado objetivo. Destacam, ainda, que a decisão pode envolver um processo complexo com a ponderação de muitos fatores e sucessivas escolhas entre diversas alternativas, sendo a decisão final resultado de diversas decisões parciais tomadas no decurso deste processo. Esses autores elencam sete etapas como elementos básicos que normalmente são encontrados em qualquer sistema estruturado de decisão, as quais são ilustradas na figura 17.

Figura 21 - Elementos básicos do processo de decisão.



Fonte: Com base em Corrar e Theóphilo (2009).

A seu turno, Santos e Ponte (1998) argumentam que o processo de tomada de decisão é altamente complexo e depende das características pessoais dos tomadores de decisão. Estes utilizam, para isso, suas experiências, crenças e valores, seus conhecimentos técnicos e as suas habilidades, os quais norteiam a forma pela qual

escolhem suas variáveis e tomam suas decisões. Naturalmente, o ambiente e a maneira como esse indivíduo percebe as situações em que está envolvido também são elementos influentes no processo de escolha.

Segundo Catelli (2011), em razão da já mencionada complexidade do processo decisório, torna-se premente a necessidade de um modelo de decisão como facilitador do entendimento da realidade. Tal modelo visa possibilitar a identificação e caracterização de forma clara e precisa de um problema ou oportunidade e avaliar e comparar as diversas alternativas de ação.

Em adendo, Tversky e Kahneman (1974) constataram que várias decisões se baseiam em percepções sobre a maior ou menor probabilidade de determinados eventos e que os tomadores de decisão empregam heurísticas para a resolução de determinados problemas. Tais heurísticas são estratégias e processos cognitivos que ignoram parte das informações para uma rápida tomada de decisão e são conceituadas no quadro 5.

Quadro 5 - Heurísticas de decisão.

|                                  | <b>Conceito</b>                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Heurística da disponibilidade    | Leva os indivíduos a avaliarem a frequência, a probabilidade ou as causas prováveis de um evento através de exemplos disponíveis na memória                                           |
| Heurística da representatividade | Avaliação de um evento a partir de situações semelhantes com uma categoria conhecida                                                                                                  |
| Heurística da ancoragem e ajuste | Influências sobre o julgamento de valores de referências (âncora) oferecidos por históricos para escolha de determinada ação, ajustando as referências para a tomada de decisão final |

Fonte: Com base em Tversky e Kahneman (1974).

Essas heurísticas também servem como âncoras para o processo de julgamento e simplificação da tomada de decisão e levam à reflexão sobre o conceito de vieses, que, segundo Bazerman e Moore (2010), são exemplos de irracionalidades que ocorrem nos julgamentos humanos.

Barbosa (2016), a seu termo, argumenta que o contador no momento de produzir as informações contábeis passa por uma série de julgamentos e decisões. Assim, a resolução de um fenômeno contábil, sempre dependerá de um pré-julgamento ou de uma tomada de decisão (MÚRCIA; WERGES, 2011).

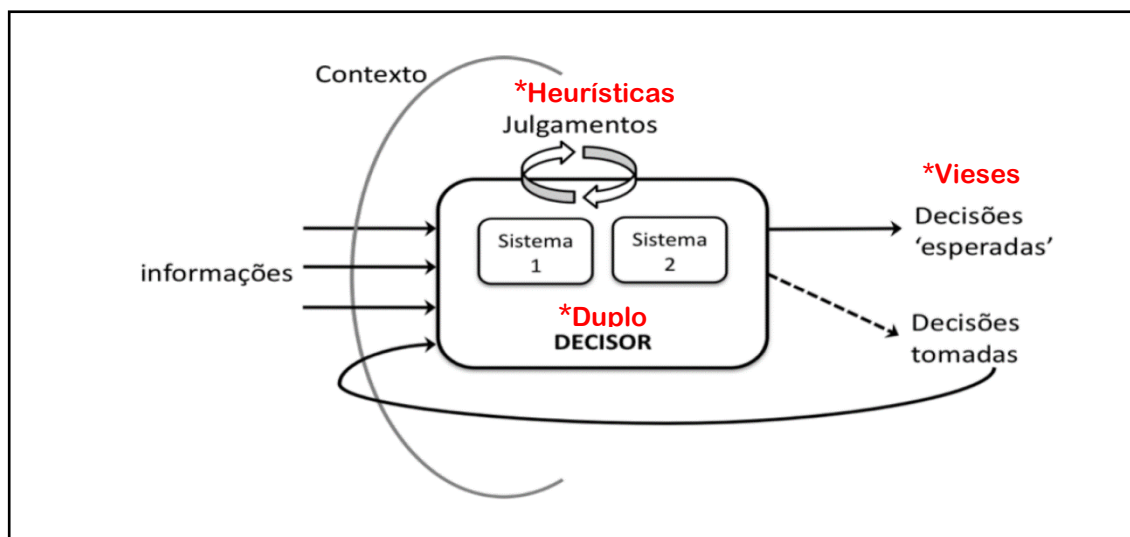
Contudo, segundo Lucena (2015), no momento do julgamento, com o intuito de fornecer a melhor decisão, os contadores podem ser influenciados por vieses cognitivos, os quais podem comprometer a qualidade e a fidedignidade das informações produzidas. O viés cognitivo é considerado uma das limitações do indivíduo, estando situado no

campo de estudo sobre processo de tomada de decisão da psicologia cognitiva. Este ramo da psicologia abrange ainda, o estudo da percepção, da resolução de problemas, do processo de julgamento, do pensamento e da produção das informações humanas de uma maneira geral (BIRNBERG; GANGULY, 2012).

A figura 18, apresenta um sistema que é considerado por Lucena (2015) como o contexto do processo de julgamento e tomada de decisão influenciada pelas heurísticas e pelos vieses.

Esquematizando a decisão sob esses vieses, tem-se que em um primeiro momento ocorre a captura de informações referentes a algum julgamento a ser realizado (SPIEGEL; CAULLIRAUX, 2013), as quais provêm de um determinado contexto decisivo para a efetuação dos julgamentos. O decisor envolvido neste momento vale-se de heurísticas (BARBOSA, 2016), que o guiam em parte na realização desse julgamento. O tomador de decisão balizando o seu raciocínio, submete-se a um duplo processamento (sistemas 1 e 2) para realizar suas escolhas, as quais associadas às faladas heurísticas, podem ser influenciados pelos vieses cognitivos (LUCENA, 2015). Este assunção de viés enviesamento é que faz com que certas escolhas sejam decisões diferentes daquelas esperadas e torna a decisão, efetivamente, um elemento comportamental.

Figura 24 - Influência dos vieses cognitivos no processo decisório.



Fonte: Lucena (2015, p. 27).

Em detalhe, a existência de dois sistemas modeladores de decisão é explicada por meio da teoria de duplo sistemas da cognição. Por esta teoria, o pensamento

humano é fundado em dois sistemas distintos que interagem e envolvem diferentes arquiteturas cognitivas (BARROUILLET, 2011). Para esse autor, tal teoria tornou-se influente nas últimas décadas pela necessidade de se explicar a descoberta de uma série de vieses cognitivos que violam regras de lógica em tarefas de raciocínio e tomada de decisão e associá-los decididamente, ao comportamento humano.

O sistema 1 é caracterizado como automático, rápido, relativamente independente da idade, da inteligência e memória de trabalho (RICCO; OVERTON, 2011). Sendo assim, é baseado nas impressões preestabelecidas e usualmente molda os indivíduos acostumados a tomarem determinado tipo de decisão, sempre que situações semelhantes aconteçam (BARBOSA, 2016).

Já o sistema 2 depende do controle cognitivo, é mais lento e flexível, sendo regido por regras e evoluindo com a idade (EVANS; STANOVICH, 2013). Logo é acionado em processos de julgamento das informações não balizadas (SPIEGEL; CAULLIRAUX, 2013).

Evans (2011), Stanovich, West e Toplak (2011) e Evans e Stanovich (2013) preferem usar a terminologia tipo 1 e tipo 2 e nesta trilha, Evans e Stanovich (2013) identificaram e definiram alguns atributos que são associados frequentemente com as duas terminologias, os quais são descritos no quadro 6.

Quadro 6 - Atributos associados com as teorias de duplo sistema.

| <b>Tipo 1 (intuitivo)</b>                                                                                                                                                                                                                    | <b>Tipo 2 (reflexivo)</b>                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Não requer memória de trabalho<br>Autônomo<br>Rápido<br>Paralelo<br>Inconsciente<br>Respostas enviesadas<br>Contextualizado<br>Automático<br>Associativo<br>Tomada de decisão baseada em experiência<br>Independente da capacidade cognitiva | Requer memória de trabalho<br>Dissociação cognitiva; simulação mental<br>Lento<br>Serial<br>Consciente<br>Respostas normativas<br>Resumido<br>Controlado<br>Baseado em regras<br>Tomada de decisões consequentes<br>Correlacionada com a capacidade cognitiva |
| <b>Sistema 1 (mente velha)</b>                                                                                                                                                                                                               | <b>Sistema 2 (mente nova)</b>                                                                                                                                                                                                                                 |
| Evolui cedo<br>Semelhante à cognição animal<br>Conhecimento implícito<br>Emoções básicas                                                                                                                                                     | Evolui tarde<br>Distintamente humano<br>Conhecimento explícito<br>Emoções complexas                                                                                                                                                                           |

Fonte: Adaptado de Evans e Stanovich (2013).

Assim, ao invés dos termos sistemas 1 e sistema 2, pois, segundo esses autores, tais termos indicam formas distintas de processamento e deixam subentendido que

vários sistemas cognitivos podem estar implícitos neles, enquanto que a nomenclatura sistema 1 e 2, sugere de maneira equivocada, que os dois tipos de processos estão localizados em apenas dois sistemas cognitivos ou neurológicos.

Ainda resgatando a presença de vieses cognitivos no processo decisório, Marcelino e Bruni (2013) afirmam que os vieses cognitivos presentes no processo decisório dos indivíduos também fazem parte das práticas contábeis. Assim, ao desempenharem suas atividades, os contadores estão sujeitos a influência de heurísticas que, segundo Passos, Pereira e Martins (2012), podem ser descritas como atalhos mentais ou ilusões cognitivas. Esses autores destacam as principais ilusões cognitivas e suas características, apresentadas de forma sintetizada, a qual é reproduzida no quadro 7, momento em que se nota a total presença comportamental nos aspectos envolvidos.

Quadro 7 - Ilusões cognitivas e suas características.

| <b>Processos heurísticos/ilusões</b>   | <b>Características</b>                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Representatividade                     | Falha cognitiva que ocorre pelos indivíduos apresentarem tendência a realizar julgamentos em ambientes de incertezas, procurando padrões comuns e considerando que os padrões futuros serão semelhantes aos padrões passados |
| Autoconfiança excessiva e Otimismo     | Relacionados à tendência que as pessoas têm de superestimar a sua capacidade técnica, habilidade, conhecimentos e o seu potencial de captar informações de qualidade e de precisão                                           |
| Padrões históricos ou Ancoragem        | Tendência de os agentes definirem um ponto de referência inicial (ou âncora) para suas decisões, que não se alteram, ainda que surjam novas informações                                                                      |
| Aposta errônea                         | A falta de conhecimento ou o conhecimento restrito pode conduzir agentes tomadores de decisões, em um ambiente de probabilidades, a conclusões erradas                                                                       |
| Ponderação errônea                     | As pessoas podem dar importância diferente ou estabelecer pesos incoerentes e inadequados às informações disponíveis, gerando distorções nas tomadas de decisões                                                             |
| Contabilidade mental                   | As pessoas tomam suas decisões com base em cálculos expectacionais não fundamentados em elementos consistentes, ignorando critérios da análise de um quadro econômico financeiro no qual o agente está inserido              |
| Tendência ao exagero e Disponibilidade | As pessoas são influenciadas por ocorrências aleatórias, atribuem maior peso às informações mais recentes (disponíveis) no momento decisório                                                                                 |
| Dissonância cognitiva                  | Efeito psicológico que tende a justificar uma decisão tomada de forma errada para reduzir o sentimento de culpa do tomador da decisão                                                                                        |
| Efeito manada                          | As pessoas tendem a seguir o comportamento e/ou decisões de um grupo, o que é justificado pelo sentimento de que é melhor errar em grupo do que sozinho                                                                      |
| Viés de confirmação                    | As pessoas têm uma crença ou ideia preconcebida que influencia suas decisões, e todas as informações disponíveis passam por um processo de seleção em que sustentam ou, simplesmente, confirmam tal crença                   |

Fonte: Adaptado de Passos, Pereira e Martins (2012).



Na visão de Miranda (2013), o modelo heurístico sistemático, indica que os julgamentos feitos pelos tomadores de decisão são formados com base em uma maior ou menor motivação cognitiva. Assim, quando os indivíduos estão motivados e aptos a analisarem o conteúdo de determinadas informações, sem a existência de pressão de tempo, recorrem a um tipo de processamento sistemático, baseado em regras e princípios, que se utiliza de um raciocínio consciente e deliberativo e requer um maior esforço cognitivo, bem como mais atenção e controle das capacidades cognitivas (SPIEGEL; CAULLIRAUX, 2013).

Por outro lado, quando aqueles indivíduos que são responsáveis pelo processo decisório estão desmotivados e possuem limitações de tempo para realizarem as suas análises, adotam um tipo de processamento de informação que possui características associativas, implícitas, automáticas, intuitivas e experimentais (EVANS; STANOVICH, 2013). Tal processamento não exige esforço cognitivo, vez que está apoiado em regras heurísticas, que correspondem a estruturas de conhecimento aprendidas e armazenadas na memória, encontram-se disponíveis e são aplicáveis à situação (FRANKISH, 2010).

Em adendo, Evans (2011) considera a racionalidade limitada do indivíduo e enfatiza que o processamento de informações será guiado pelo esforço mínimo. Dessa forma, por exigir o mínimo de cognição, quase sempre o processamento heurístico irá prevalecer sobre o sistemático (HERSCHBACH, 2015). O que pode tornar ampliada a presença dos vieses decisórios e a influência do escopo comportamental.

Por fim, reconhece-se que o processo decisório é dinâmico, sendo possível que uma alternativa que se mostrava a melhor em determinada fase seja suplantada por outra, quando considerado um novo contexto ou novas demandas informacionais (CORRAR; THEÒPHILO, 2009). Assim, modelado ou espontâneo o processo decisório sempre estará sujeito a influência comportamental do decisor e de seu escopo informacional.

### **3.4.2 Ética**

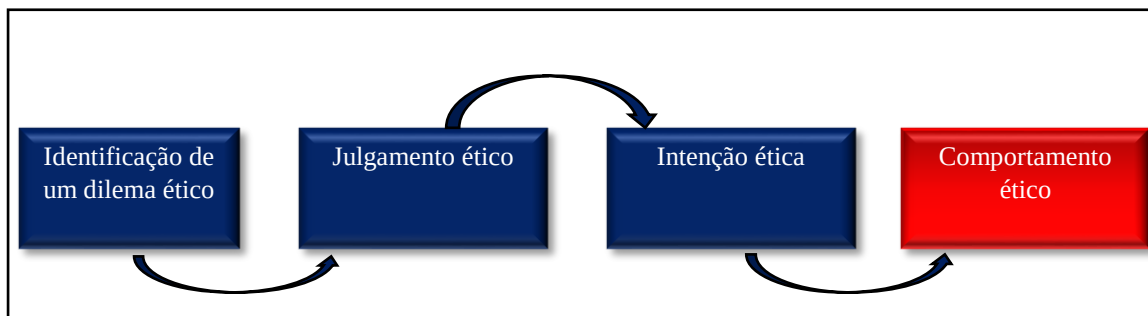
Para Koustab (2015), a ética pode ser definida como a disciplina ou campo do conhecimento que trata da definição e avaliação do comportamento de pessoas e organizações, através da consciência de responsabilidades de uma decisão perante determinadas situações. Dessa forma, os indivíduos precisam se sentir obrigados a agir de acordo com normas legais e com seus princípios éticos.

Ainda nessa perspectiva, Craft (2013) argumenta que a presença de mecanismos psicológicos, leva ao questionamento de como fatores individuais e motivacionais afetam a relação entre o processo decisório e o comportamento ético do indivíduo, vez que a abordagem ética na tomada de decisão tem como objetivo o estudo dos valores e princípios do comportamento humano.

Em adendo, Pohling *et al.* (2015) definem competência ética como a consciência da responsabilidade de uma decisão perante determinada situação. Assim, para esses autores, decisões consideradas não éticas prejudicam o decisor, a própria organização e todos os envolvidos, seja direta ou indiretamente.

O modelo de decisão ética de Rest (1986) ilustrado na figura 19, exibe etapas da tomada de uma decisão.

Figura 27 - Etapas do modelo de decisão ética.



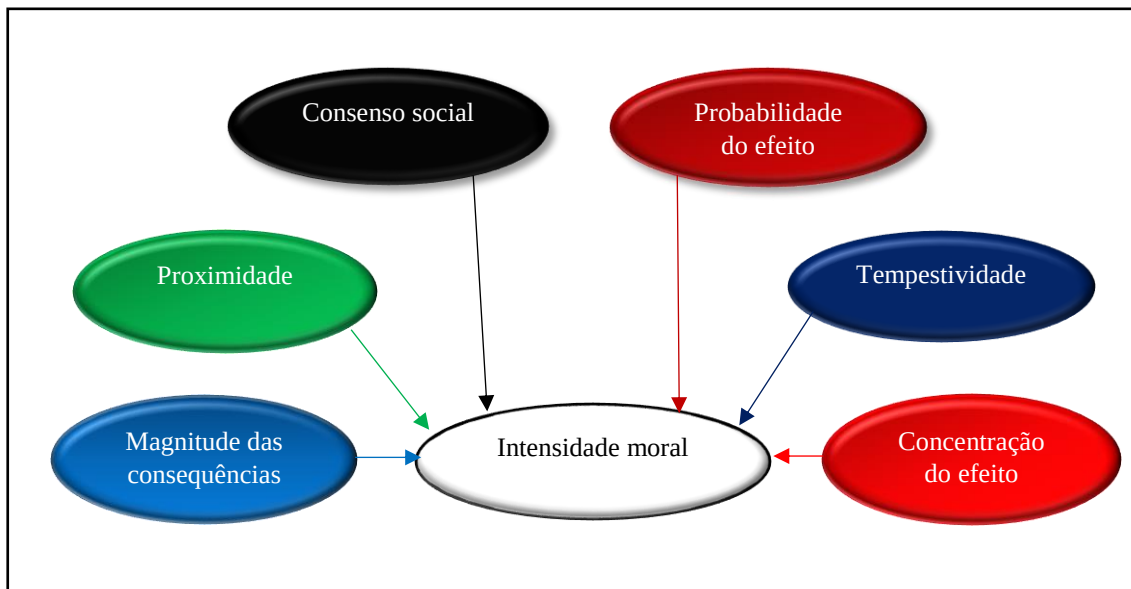
Fonte: Com base em Rest (1986).

Já o modelo de intensidade moral de Jones (1991), ilustrado na figura 20, visava contemplar a relação entre os fatores individuais e contextuais no processo decisório ético. Dessa forma, segundo Miranda (2013), a intensidade moral é composta por seis dimensões a saber:

- Magnitude das consequências: o total de benefícios ou prejuízos causados pela ação humana;
- Proximidade: o sentimento de proximidade (cultural, social, física e psicológica) que o agente tem das vítimas/beneficiários da ação;
- Consenso social: grau de concordância social de que uma determinada ação realizada por um indivíduo seja benéfica ou prejudicial;
- Probabilidade do efeito: a probabilidade de ocorrência de uma ação moral e os efeitos previstos;

- Imediatismo temporal: intervalo entre comportamento moral e as suas consequências;
- Concentração do efeito: a quantidade de pessoas afetadas pelo comportamento moral.

Figura 30 - Dimensões da intensidade moral.



Fonte: adaptado de Jones (1991).

#### 3.4.2.1 Ética do profissional contábil

Jackling *et al.* (2007) argumentam que ter uma sensibilidade ética baseia-se na premissa de que um dilema é reconhecido como uma questão ética. Esta ética, para o profissional contábil, deve estar presente em todas as suas atividades, bem como também na realização de suas escolhas. Esses mesmos autores destacam que a profissão contábil é bastante criticada por proteger seus próprios interesses em oposição aos interesses de terceiros, mas que atualmente uma maior conscientização com foco no interesse público desafia o contador.

Convém destacar, que as responsabilidades dos contadores, conforme apontado por Oseni (2011), não podem ser exclusivamente para satisfazer as necessidades de um cliente individual ou empregador, mas de todas as partes interessadas, que confiam na relevância e integridade dos relatórios contábeis. Esse autor argumenta que um contador profissional é obrigado a cumprir determinados princípios éticos que são fundamentais para o exercício da sua profissão, tais como:

- Integridade: deve haver honestidade em todas as relações profissionais e comerciais;
- Objetividade: o viés, o conflito de interesses ou a influência indevida de outras pessoas não pode ultrapassar os julgamentos profissionais ou empresariais;
- Competência profissional e devida diligência: deve-se manter os conhecimentos e as competências profissionais suficientes e atuais para assegurar serviços competentes, com base na prática, legislação e técnicas;
- Confidencialidade: informações adquiridas resultam de relações profissionais e comerciais e não devem ser divulgadas a terceiros sem a devida e específica autorização, a menos das imposições legais;
- Comportamento profissional: deve-se cumprir as leis e regulamentos relevantes e evitar-se qualquer ação que desacredite a profissão.

A seu termo, Da Silva (2009) afirma que as questões éticas ocorrem em um ambiente organizacional e geralmente são provocadas por conflitos de interesse e crenças dos envolvidos.

#### 3.4.2.2 As ameaças à ética profissional: a fraude

De acordo com Da Silva (2009), a preocupação com a conduta ética do contador, se dá pelo fato de vários usuários se utilizarem das informações contábeis para tomada de decisão. Aquela autora, expõe ainda que o desafio da atividade cotidiana “é manter a confiança das empresas e da sociedade na responsabilidade civil, fiscal, social e ética do contador, denegridas pelo seu envolvimento em fraudes” (DA SILVA 2009, p. 18).

De fato, a atuação do profissional contábil envolvendo fraudes, provocou uma reflexão sobre os papéis do contador nos diversos setores profissionais e na sociedade. Neste cenário, um importante modelo conceitual para a compreensão da fraude em contabilidade é chamado de triângulo da fraude (CRESSEY, 1973), que tem contexto magnificado pela psicologia dos fraudadores (RAMAMOORTI, 2008).

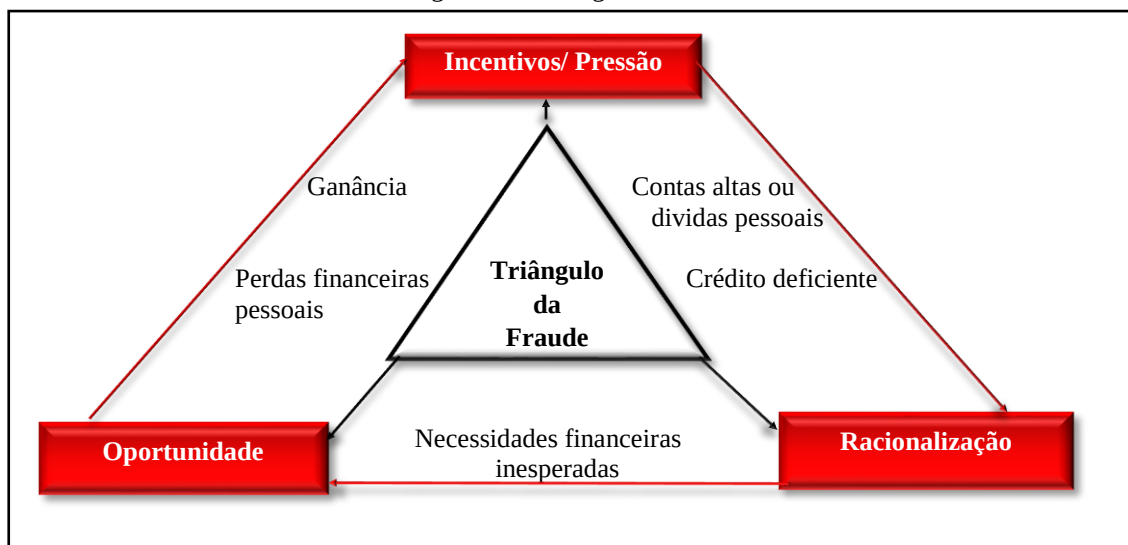
Segundo Andon, Free e Scard (2015) o triângulo da fraude tornou-se foco de estudos importantes no campo da contabilidade, inclusive na contabilidade comportamental, e compreende três condições que irrompem sempre que se verifica:

- Um incentivo ou pressão: que forneça um motivo para cometer fraudes. Albrecht (2010) cita itens como: ganância, perdas pessoais, contas altas ou dívidas pessoais, crédito deficiente e necessidades financeiras inesperadas;

- Uma oportunidade para a fraude ser perpetrada: fraquezas ou capacidade de substituir controles internos;
- A racionalização: uma atitude que permite que o indivíduo cometa a fraude tornando-a aceitável.

O trio de autores mencionado advoga que o triângulo da fraude, representado esquematicamente na figura 21, independe do tipo de fraude que é cometida.

Figura 33 - Triângulo da fraude



Fonte: Adaptado de Cressey (1973) e Andon, Free e Scard (2015).

Em adição, Stuebs Jr. e Thomas (2011) atestam que os incentivos ilícitos também influenciam as escolhas entre as normas contábeis aplicáveis e resultando em manipulações de relatórios contábil-financeiros. Nestas condições, as assimetrias informacionais e a incerteza, quando combinadas em ambientes com mecanismos de monitoramento e execução inexistentes ou negligentes, podem criar oportunidades para que os relatórios sejam manipulados (STUEBS JR; THOMAS, 2011).

#### 3.4.2.3 Individualidade e capacidade: incremento aos riscos

Wolfe e Hermanson (2004) ao discorrerem sobre o triângulo da fraude, constatam que este poderia ser mais efetivo no intuito de melhorar a prevenção e a detecção de fraudes, se fosse considerado um quarto elemento, a capacidade. Assim, para esses autores a oportunidade cria a chance para a realização da fraude, o incentivo e a racionalização atraem o fraudador, todavia, o fraudador deve ter a capacidade de reconhecer a oportunidade para cometer o ato fraudulento e ocultá-lo.

Em adição, Dorminey *et al.* (2012) caracterizam a capacidade humana em traços pessoais e habilidades de um indivíduo para a criação de mecanismos que propiciem a ação fraudulenta e descrevem este último atributo como uma mente criminoso.

Neste sentido, afloram as influências comportamentais e traços personalísticos que podem interferir nas escolhas individuais, ou seja, surge um elemento que é globalmente fixado como arrogância e é incorporado ao triângulo da fraude, como uma expansão do vértice da oportunidade. Tal expressão é notada no diamante da fraude, (DORMINEY *et al.*, 2012), modelagem refinada do triângulo da fraude, exibida na figura 22.

Figura 36 - Diamante da fraude.



Fonte: Adaptado de Dorminey *et al.* (2012).

Ainda, olhando a figura 26 e reforçando o senso comum, Dorminey *et al.* (2012) atestam que sem a capacidade de explorar fraquezas de controle, com finalidade de cometer e ocultar o ato, nenhuma fraude poderá ocorrer.

Finalmente, observa-se que a capacidade do indivíduo está associada à oportunidade e se torna mais grave quando o autor é extremamente capacitado, não apenas com habilidades pessoais, mas com conhecimento dos processos internos, associados ao poder de decisão dentro da organização (DORMINEY *et al.*, 2012).

### 3.5 PERSONALIDADE

Segundo Yang e Hwang (2014) a definição da personalidade é considerada complexa, pois nenhuma descrição relativa a personalidade pode ser generalizada. Andrade (2008) cita como teorias importantes no estudo sobre a personalidade, a psicologia de tradição clínica, a psicologia experimental e a psicométrica, que foi adotada na presente dissertação.

Palma (2012) argumenta que o ser humano é complexo e a sua estrutura, o seu

conhecimento e as suas experiências de vida são influenciados pelo ambiente no qual está inserido, formando-lhe a personalidade. A seu turno, Delgado-Gómez *et al.* (2010) constatarem que a personalidade do indivíduo pode ser definida como as qualidades psicológicas que influenciam os padrões comportamentais de cada ser humano, de maneira distinta e consistente, através de diversas situações, constituindo um conjunto articulado de hábitos, rotinas e traços, em conjunto com as atitudes e conhecimentos de cada indivíduo, bem como pela organização estável e duradora do caráter, do temperamento e dos componentes físicos do indivíduo, determinando a sua adaptação ao ambiente.

Taggar e Parkinson (2007) enfatizam que o conceito de personalidade remete a um conjunto de diferentes traços, constituindo o caráter geral de cada ser humano, através dos quais o estado psicológico e emocional é fortemente influenciado. Esses mesmos autores, enfatizam que tais traços são uma organização combinada de características cognitivas, responsáveis pela consistência comportamental e psicológica dos indivíduos.

Ainda nesta perspectiva, Lounsbury *et al.* (2016) enfatizam que algumas das características populares do ser humano são agressividade, submissão, preguiça, ambição, lealdade e timidez; quando essas características se manifestam em um grande número de situações são chamadas de traços da personalidade de um indivíduo.

Segundo Jurnet e Maldonado (2010) os traços da personalidade possuem algumas funções importantes, pois, explicam a conduta de um indivíduo partindo dele mesmo e não do ambiente em que está inserido, sugerindo um mecanismo interno que produz o comportamento, tal que se pode resumir e prever os comportamentos futuros.

De fato, os traços da personalidade buscam descrever e de alguma maneira prever o comportamento humano e segundo Holt e Jones (2017) possuem algumas características essenciais, tais como: tendência a serem constantes ao longo da vida em formas de agir e pensar; existirem em todos os indivíduos; determinarem ou provocarem o comportamento; estarem inter-relacionados e poderem se sobrepor, mesmo representando diferenciadas características e variarem de acordo com a situação.

A seu termo, Bensi *et al.* (2010) enfatizam que a personalidade corresponde a traços generalizados e construções psicológicas universais relativamente estáveis que variam entre os seres humanos, podendo influenciar a cognição e o comportamento, bem como na forma como os seres humanos raciocinam e tomam as suas decisões.

De acordo com Friedman e Schustack (2004), estuda-se a personalidade sob oito perspectivas, as quais de maneira conjunta, ajudam a compreender de forma significativa a natureza complexa de cada indivíduo. Tais perspectivas são descritas no quadro 8.

Quadro 8 - Perspectivas e características da personalidade.

| Perspectivas      | Características                                                                                                                                       |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Psicanalítica     | Observa as influências inconsistentes, a importância de impulsos sexuais, mesmo em esferas não sexuais                                                |
| Neo-analítica/ego | Enfatiza a própria consciência do indivíduo e como lidar com as emoções e impulsos no mundo interior e outras exigências de pessoas do mundo exterior |
| Biológica         | Olha tendências e limites que são impostos pela herança biológica, associando-se facilmente com as outras abordagens                                  |
| Behaviorista      | Analisa de forma mais científica as experiências de aprendizagem que modelam a personalidade do indivíduo                                             |
| Cognitiva         | O foco está centrado na natureza ativa do pensamento humano, utilizando-se do atual conhecimento da psicologia cognitiva                              |
| Traço             | Utiliza técnicas objetivas de avaliação do indivíduo                                                                                                  |
| Humanista         | Está centrada na natureza espiritual do ser humano, valorizando a luta pela auto-satisfação                                                           |
| Interacionista    | Admite a existência de indivíduos com diferentes personalidades em diferentes circunstâncias                                                          |

Fonte: Adaptado de Friedman e Schustack (2004).

Ainda nessa perspectiva, considerando o ponto de vista teórico, Morita, Sasaki e Tanuma (2009) argumentam que o interesse pela pesquisa de personalidade não decorre da visão reducionista de que os traços são determinantes únicos e lineares das ações e comportamentos, mas que a pesquisa sobre a personalidade fornece uma estrutura para investigar como os traços da personalidade influenciam as ações e interagem com fatores cognitivos, ambientais e situacionais sobre o comportamento, justo o que se escrutina nessa pesquisa.

Por outro lado, considerando o ponto de vista prático, aqueles autores enfatizam que o conhecimento dos traços da personalidade que moderam as influências cognitivas, situacionais e ambientais sobre o comportamento é útil, pois auxilia no desenvolvimento de intervenções e estratégias voltadas para pessoas com características específicas, para maximizar sua eficácia na mudança de comportamento (MORITA; SASAKI; TANUMA, 2009).

Por fim, Milfont e Sibley (2012) argumentam que a personalidade pode ser descrita em função de um conjunto de cinco dimensões, referidas como a estrutura dos cinco grandes fatores (*big five*).



O modelo *big five* baseia-se em uma representação fatorial da personalidade (ANDRADE, 2008), sendo um modelo psicométrico que estuda a personalidade por meio de traços (JURNET; MALDONADO, 2010). O *big five* projeta que o traço é a unidade básica da personalidade, capaz de explicar o comportamento dos indivíduos (SILVA; NAKANO, 2011), considerando que estes responderão de forma igual ou semelhante mesmo com o passar do tempo em diferentes estímulos (TURNER, 2014).

Tal *framework* surgiu com o objetivo de explicar atitudes e os componentes relevantes dentro do contexto organizacional e, segundo Palma (2012), tornou-se o modelo de investigação da personalidade mais estudado e divulgado na literatura organizacional, em especial a que trata do fenômeno comportamental e parece ser o modelo mais aceito e empiricamente validado (SHAHRIAR; SAADULLAH; BAILEY, 2014), podendo ser encontrado em diversas culturas (HOLT; JONES, 2017).

Na perspectiva de McCrae (2006) o modelo *big five* é baseado em quatro pressupostos a saber:

- Cognoscibilidade: que defende a ideia de que a personalidade é um objeto adequado para o estudo científico;
- Racionalidade: baseia-se na noção de que os seres humanos possuem a capacidade de entender os outros e a si mesmos;
- Variabilidade: considera que os indivíduos não possuem uma natureza básica e diferem entre si de maneiras psicologicamente significantes;
- Pró-atividade: consiste na percepção de que os indivíduos não são influenciados de maneira passiva pelo ambiente em que estão inseridos nem por estímulos, defendendo a ideia de que as origens do comportamento devem ser buscadas nas características da própria pessoa.

A ideia *big five* sugere que a personalidade do indivíduo é um sistema com características universais, composta por elementos centrais tais como: tendências básicas, adaptações características, bases biológicas, influências externas, biografia objetiva e auto-conceito (MILFONT; SIBLEY, 2012).

Para Turner (2014), o foco dessa ideia está centrado nas tendências básicas e nas adaptações características, por serem manifestações concretas presentes no sistema da personalidade.

As cinco dimensões da personalidade, apresentam uma série de características próprias, que juntas representam a personalidade do indivíduo em sua totalidade. O quadro 9 descreve essas dimensões.

Quadro 9 - Cinco grandes fatores da personalidade (modelo *big five*).

| <b>Dimensões</b>       | <b>Características</b>                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Indivíduo com um resultado alto</b>                                                                       | <b>Indivíduo com um resultado baixo</b>                                                        |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Abertura à Experiência | Está ligado à curiosidade intelectual e ao interesse estético, descrevendo a amplitude, a profundidade, a complexidade e a profundidade de um indivíduo e definindo pessoas criativas e tolerantes, sensíveis e dispostas a experimentar novas atividades | Curioso, Interesses amplos, Criativo, Original, Imaginativo, Não-tradicional                                 | Convencional, Sensato, Interesses limitados, Não-artísticos, Não-analítico                     |
| Amabilidade            | Refere-se a uma variedade de pensamentos e comportamentos ao longo do tempo, definindo pessoas que possuem facilidade de relacionamento com altruísmo, afeto, confiança, modéstia e simpatia                                                              | Generoso, Bondoso, Confiante, Prestativo, Clemente, Crédulo, Honesto                                         | Rude, Desconfiado, Não-cooperador, Vingativo, Inescrupuloso, Irritável, Manipulador            |
| Conscienciosidade      | Descreve o controle de impulso socialmente prescrito que facilita a comportamento dirigido a metas                                                                                                                                                        | Organizado, Pontual, Confiável, Asseado, Trabalhador, Autodisciplinado, Escrupuloso, Ambicioso, Perseverante | Sem objetivos, Não-confiável, Preguiçoso, Descuidado, Negligente, Relaxado, Fraco, Hedonístico |
| Extroversão            | Implica uma abordagem enérgica em relação ao mundo social e material. Os indivíduos com classificação elevada neste fator, tendem a ser ativos, confiáveis e afetuosos,                                                                                   | Sociável, Ativo, Falante, Otimista, Divertido, Afetuoso                                                      | Reservado, Sóbrio, Contraído, Indiferente, Desinteressado, Quietos                             |
| Neuroticismo           | Está ligado à afetividade negativa ou instabilidade emocional e geralmente revela indivíduos nervosos, tristes, tensos e preocupados                                                                                                                      | Preocupado, Nervoso, Emotivo, Inseguro, Inadequado, Hipocondríaco                                            | Calmo, Descontraído, Não emotivo, Forte, Seguro, Auto satisfeito                               |

Fonte: Com base em Pervin e John (2004) e McCrae (2006).

Um relicário de importância, denominado *Big Five Inventory* (BFI), foi projetado por Goldberg (1992) para medir diferentes traços de personalidade.

Para Taggar e Parkinson (2007), o BFI é considerado até o presente momento, o melhor instrumento para descrever a personalidade, porque mede por referência a traços individuais, ao invés de medir por tipos e a força dos escores obtidos em uma característica indica preferência.

Em um nível de abstração mais amplo, o BFI pode capturar pontos comuns a maioria dos sistemas de captura de traços de personalidade e fornecer um modelo descritivo integrativo do *constructo* para pesquisas (HOLT; JONES, 2017).

Silva e Nakano (2011) ratificam que as cinco dimensões representam a personalidade no seu mais alto nível de abstração e cada dimensão resume um número significativo de características distintas e específicas da personalidade de cada indivíduo.

De forma adaptada, o BFI foi adotado como instrumento nesta dissertação. O instrumento original composto por 44 itens divididos entre as cinco dimensões da personalidade, descrito no anexo I, evidencia todos os componentes do BFI em tradução livre.

Não obstante, como o foco da dissertação era revisar a influência da personalidade sobre a tarefa de produção de informações, a partir de escolhas influenciadas por fatores comportamentais de cunho profissional e contextual, optou-se por não se utilizar plenamente o BFI, descartando os traços mais sociais (amabilidade e extroversão), focando mais as questões relativas a conscienciosidade que resgata o comportamento responsável e abertura à experiência que regula criatividade e convencionalidade e neuroticismo que regula as emoções.

Destarte, é importante salientar, que existem variados tipos de questionários que são capazes de investigar a personalidade do indivíduo, os quais são utilizados em diversos campos do conhecimento e na literatura contábil. Nessa trilha, destaca-se ainda, o fato de que com o passar do tempo, os questionários sobre personalidade vêm sofrendo adaptações e redução dos itens que medem os traços da personalidade.

Diante do exposto, por oportuno, cita-se o trabalho realizado por Creado (2015), o qual adaptou o questionário de Goldberg (1992) sobre traços de personalidade, para o seu intento investigatório, reduzindo a quantidade original para apenas 25 itens.

Ainda nessa perspectiva, Dalton, Buchheit e McMillan (2014) verificaram a percepção dos alunos de contabilidade *versus* a percepção dos profissionais contábeis sobre a carreira em auditoria. Esses autores, valeram-se apenas de uma dimensão da personalidade, a extroversão. Nesse sentido, tais pesquisas, sustentam a ideia adotada nesta dissertação, corroborando com o fato de que a personalidade também pode ser medida por meio de questionários que não se utilizam dos itens que compõe o BFI em sua totalidade.

### 3.6 CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL

Neste espaço, será efetuada uma breve incursão sobre a origem da contabilidade comportamental, as pesquisas relacionadas a essa temática, bem como o enfoque teórico que a ela é relacionada, vez que é o aspecto central em discussão.

#### 3.6.1 Evolução da contabilidade comportamental

A origem das pesquisas em contabilidade comportamental se deu na década de 1950. Naquele momento houve um crescente número de publicações de artigos que abordavam questões comportamentais dos indivíduos, na área contábil e o surgimento de periódicos para acobertar o tema (SIEGEL; RAMANAUSKAS-MARCONI, 1989).

Argyris (1952) situou, de modo pioneiro, a relação entre o processo de definição do orçamento e o comportamento humano, como fortemente atribuída às atitudes dos indivíduos. Anos mais tarde, Devine (1960) e Stedry (1960) continuaram com estudos de contabilidade sob a influência psicológica, tornando esse segmento de estudo um nível de aspiração aplicado aos orçamentos, para aprofundar a compreensão da relação entre a motivação, a dificuldade de impor metas e o desempenho. O método utilizado por Devine (1960) considerava o estudo de relações comportamentais como uma área viável para investigações na área de contabilidade.

Conforme essas abordagens, os anos 1960 apresentaram aumento das pesquisas na área de contabilidade e desde aquela época, conforme Lord (1989), manteve-se a necessidade de estudar motivação, participação e liderança, com a finalidade de obter o fornecimento de nova direção que combinasse informações contábeis e pessoas.

Assim, o crescimento da pesquisa comportamental na dimensão organizacional e social da contabilidade reforçaram essa linha de conhecimento, que conduzia a compreender o que leva os envolvidos na contabilidade a terem um determinado comportamento, a tomarem determinada decisão.

Essencial à explosão e ao reconhecimento deste segmento de pesquisa, foi, ainda, o estudo seminal de Tverky e Kahneman (1979), que concluiu que os seres humanos não atuam racionalmente e que suas decisões estão relacionadas com fatores psicológicos. Assim a pesquisa comportamental pode ser entendida como aquela que envolve a realização de estudos a fim de verificar a variedade de grupos de usuários dos demonstrativos financeiros e a entender a reação desse público diante de uma variedade de informações contábeis, as quais, em muitos casos, são apresentadas em diferentes formas e conceitos (DEEGAN; UNERMAN, 2011).

Para Birnberg (2011), em pesquisas referentes à contabilidade comportamental, são aplicadas teorias e metodologias das ciências comportamentais, a fim de examinar a interface entre informações contábeis e o processo do comportamento humano.

Zimmerman (2001), complementando o reconhecimento e o interesse sobre a abordagem comportamental aplicada à área da contabilidade, fez emergir um documento com base em uma perspectiva crítica, no qual expressa preocupações sobre o conhecimento produzido pelos estudos empíricos em contabilidade gerencial em comparação com outras áreas de pesquisa em contabilidade.

Em resposta a tais críticas, em um debate poderoso e polifônico, Hopwood (2002), Ittner e Larcker (2002), Luft e Shields (2002) e Lukka e Mouritsen (2002) argumentaram que uma estratégia de investigação heterogênea, que alinha-se as bases econômicas com as abordagens comportamentais, produziria mais substância à contabilidade gerencial.

Ademais, para Luft e Shields (2002), a variedade das ciências sociais (economia, psicologia e sociologia) faz com que a pesquisa de contabilidade gerencial seja capaz de ser realizada através de hipóteses testáveis, oferecendo oportunidade de explicar características importantes, bem como a interação dos indivíduos, a fim de fornecer resultados mais complexos. Essa vertente do debate fez alinhar então uma base teórica de suporte à contabilidade comportamental.

### **3.6.2 Teorias na contabilidade comportamental**

Diversas teorias são relacionadas aos estudos em contabilidade comportamental. Algumas dessas teorias serão apresentadas na sequência.

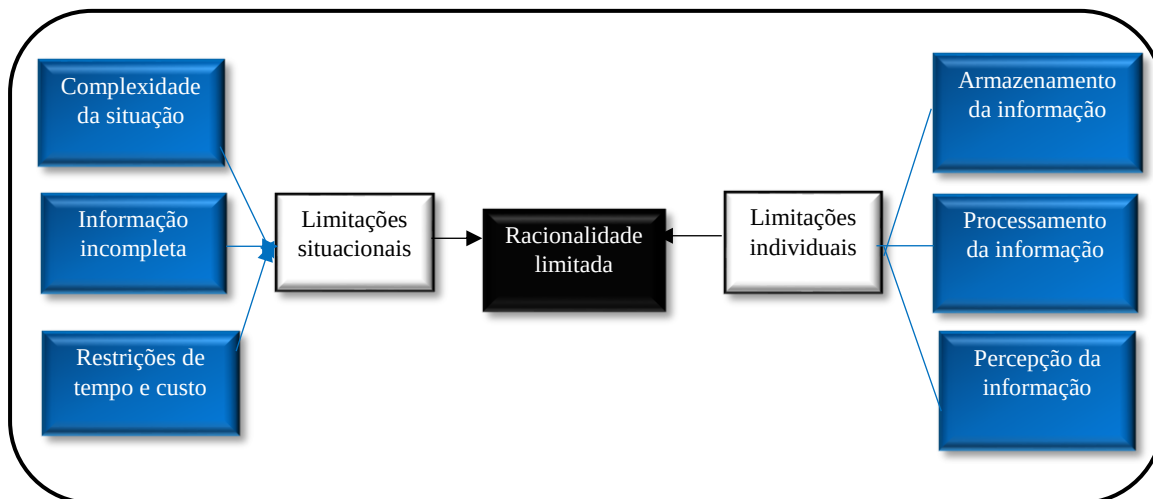
#### **3.6.2.1 Teoria da racionalidade**

A teoria da racionalidade (SIMON, 1965), postula que o comportamento humano é descrito como um processo regido por regras, dirigido a objetivos específicos.

Com base na psicologia social, aquele autor argumentou que a escolha racional preconizada pela economia inexistente, pois faltam aos tomadores de decisão informações completas, habilidades computacionais e há um custo elevado na busca de uma solução ótima. Deste modo, o processo de escolha ocorre apenas de forma limitada, ou seja, se os usuários se comportam ainda racionalmente, os parâmetros que envolvem o seu processo decisório são limitados pela falta de habilidade do indivíduo em processar as

informações (ZYLBERSZTAJN, 1995), ou processá-las baseada em critérios (FERNANDES, 2000) conforme ilustrada na figura 23.

Figura 39 - Contextualização da teoria da racionalidade.



Fonte: Construída a partir de Simon (1965) e Fernandes (2000).

A racionalidade pelo olhar contábil, realça o *construto* decisão, vez que esta é mais individualizada e mais dependente do contador.

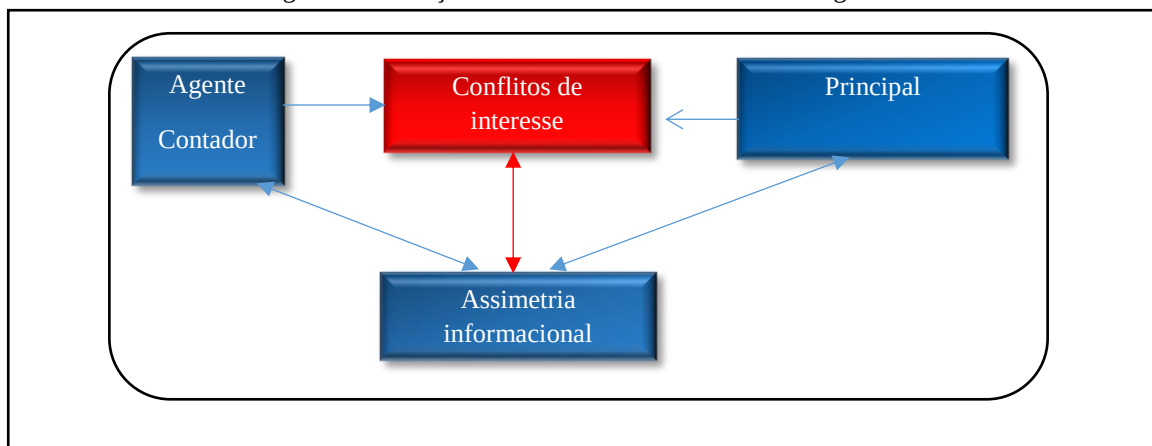
### 3.6.2.2 Teoria da agência

De acordo com Pindyck e Rubinfeld (2002), os agentes realizam suas escolhas com base em suas utilidades, preferências e restrições orçamentárias e considerando a perspectiva de ganhos por serem racionais. Ratificando este pensamento, Varian (2003) afirma que as pessoas realizam as escolhas pelas quais podem pagar, sempre visando à opção que lhe trará retorno satisfatório, observando a restrição orçamentária, a preferência e a utilidade.

Dentro dessa perspectiva, Jensen e Meckling (1976) afirmam que a teoria da agência tem o objetivo de analisar conflitos de interesses entre indivíduos e custos que derivam da separação entre propriedade e controle de capital, originados de assimetrias informacionais, riscos e demais problemas relacionados ao agente. Assim sendo, ela é uma base que busca entender as relações existentes entre os participantes de um sistema, onde uma pessoa detém a propriedade e a outra detém o controle e esta dualidade pode causar conflitos de interesse entre indivíduos, derivados, sobretudo, da característica de que o agente dispõe de mais informações e suas ações afetam o bem-estar entre as

partes, sendo dificilmente observáveis pelo principal. Tal dualidade é ilustrada na figura 24.

Figura 41 - Relações medidas com base na teoria da agência.



Fonte: Com base em Jensen e Meckling (1976).

Em suplemento, Sternberg (2010) constata que a teoria cognitiva vem sendo empregada em algumas áreas aplicadas visando fornecer embasamento teórico para explicar como os indivíduos pensam, aprendem, lembram e tomam suas decisões.

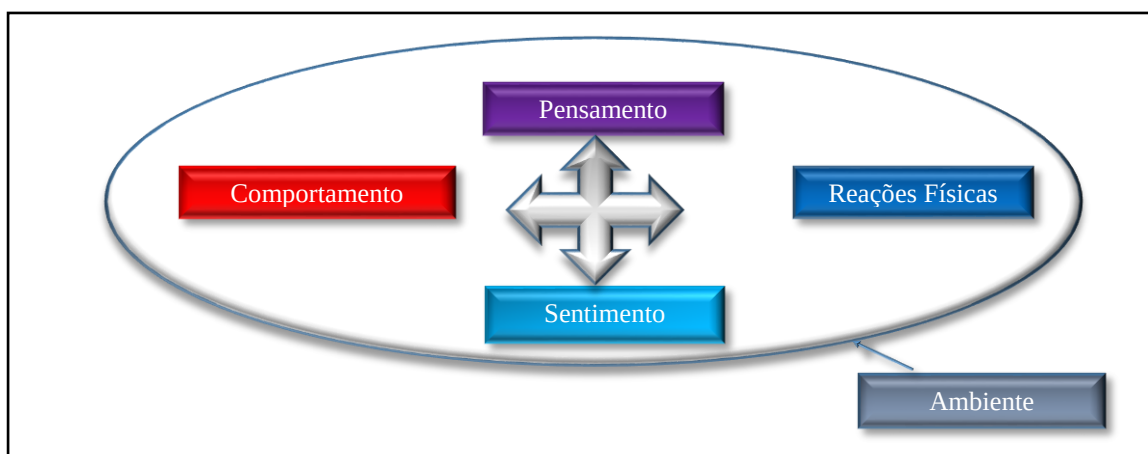
### 3.6.2.3 Teoria cognitiva

Piaget (1983) afirma que a cognição do indivíduo é uma forma de adaptação biológica, na qual o processo de assimilação e acomodação são fundamentais para o desenvolvimento do pensamento, adiantando que o conhecimento é construído aos poucos, a partir do desenvolvimento de estruturas cognitivas que são organizadas de acordo com o desenvolvimento intelectual.

Fonseca (2007) enfatiza que a natureza cognitiva do ser humano possui uma complexidade extremamente organizada, proveniente de processos mentais, tais como ações, interações, retroações, inteligência, pensamentos, criatividade, entre outros.

Segundo Oyama (2011, p. 27), “o pressuposto cognitivista considera que o modo como cada pessoa age, reage, pensa e sente é fortemente influenciado por valores ou crenças centrais que se desenvolvem como resultado de múltiplos fatores”, conforme mostra a figura 25.

Figura 44 - Metáfora para representação literal da teoria cognitiva.



Fonte: Oyama (2011, p. 28).

Em específico na área contábil, uma dificuldade de ordem semântica manifesta-se quando o significado que o contador pretende atribuir a termos e expressões veiculados nas demonstrações contábeis, se distancia daquele que realmente lhes é atribuído pelos respectivos destinatários (DIAS FILHO; NAKAGAWA, 2001). Segundo Haried (1970), esse desencontro entre significados poderia ocorrer tanto em relação a expressões eminentemente técnicas e específicas da área contábil, quanto também em relação a termos que possuem significados bem definidos na linguagem de uso comum, mas são utilizados com outra conotação no meio contábil.

Esse aspecto conceitual está incluso na teoria cognitiva e denomina-se fixação funcional (EYSENCK; KEANE, 2007) e afeta os processos de aprendizado, memória e cognição, linguagem, resolução de problemas, raciocínio e pensamento, preocupando-se com os processos internos para extrair sentido do ambiente e decidir a ação apropriada, sendo decorrente de um impacto de experiências passadas no comportamento humano, mirando objetos (RIAHI-BELKAOUI, 2002).

Cardoso e Oyadomari (2010) objetivam que a presença da fixação funcional psicológica quando aplicada à contabilidade, pode ser simplesmente afirmada pelo seguinte lema: se uma informação em diferentes métodos contábeis é chamada por um rótulo, por exemplo, o lucro, as pessoas que entendem de contabilidade tenderão a negar o fato que métodos alternativos possam ser usados para preparar essa informação.

Em detalhe, percebe-se que ao alterar uma forma de contabilização de um item patrimonial, por exemplo, haverá determinada resistência por parte dos operadores da contabilidade a adotarem o conceito modificado e isso leva-os a agirem como se eles



fossem condicionados a atuarem dentro de seus comportamentos passados, focados na fixação funcional.

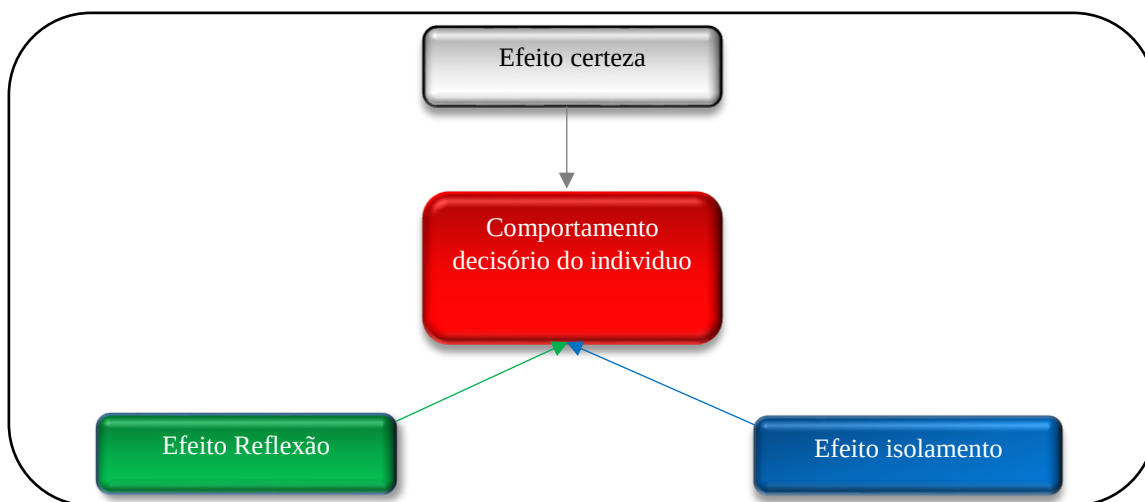
No entanto, essa mudança afetará a forma como os usuários usam as informações, já que estes últimos não são capazes de discriminar o que se torna diferente (CARDOSO; OYADOMARI, 2010). Assim, a fixação funcional impede os contadores de resolverem novos problemas de maneira inédita, por causa do uso de velhos instrumentos. Também, essa fixação pode trazer explicações para eventual influência de escolhas dos contadores na produção das informações contábeis.

#### 3.6.2.4 Teoria dos prospectos

De maneira geral, a teoria dos prospectos busca explicar os vieses cognitivos e heurísticos no processo de tomada de decisão e que são capazes de influenciar o comportamento decisório do indivíduo (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Tais vieses são caracterizados na sequência e ilustrados na figura 26:

- O efeito certeza: que consiste na preferência por um ganho certo em relação a um ganho considerado provável;
- O efeito reflexão: que se refere ao processo de tomada de decisão com risco, mostrando que os indivíduos estão avessos ao risco nas situações de ganho e propensos a ele nas situações de perda;
- O efeito isolamento: que estima o recurso a um processo decisório simplificado, sem levar em consideração algumas características das alternativas que são apresentadas.

Figura 47 - Vieses cognitivos da teoria dos prospectos.



Fonte: Elaborado com base em Kahneman e Tversky (1979).

Com a intenção de relacionar os efeitos cognitivos da teoria dos prospectos com a contabilidade, Quintanilha e Macedo (2013) argumentam que a principal discussão recai sobre a decisão de produção e a utilização das informações contábeis, justo o fato deste estudo.

Aqueles autores ainda afirmam que as informações que são elaboradas e fornecidas pela contabilidade, servem de base para muitas decisões e seu processo de geração e utilização passa por duas etapas importantes: o julgamento feito por parte dos profissionais de contabilidade antes da divulgação de uma informação e o julgamento que é feito a partir das informações divulgadas (QUINTANILHA; MACEDO, 2013).

Neste sentido, vários estudos vêm sendo desenvolvidos na área contábil no Brasil, a fim de especular como são realizadas as escolhas dos indivíduos entre perspectivas de risco, tendo como base os pressupostos da teoria dos prospectos como mostra o quadro 10.

Quadro 10 - Alguns estudos brasileiros que usaram a teoria dos prospectos.

| <b>Autor</b>                 | <b>Objetivo</b>                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Resultados</b>                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cardoso e Riccio (2005)      | Testar o efeito <i>framing</i> com base em informações contábeis                                                                                                                                                                                    | Existência do efeito <i>framing</i> em ambientes decisórios baseado em informações contábeis                                                                                                                                                                     |
| Silva e Lima (2007)          | Verificar relação entre formato de apresentação dos relatórios contábeis e o processo decisório                                                                                                                                                     | Existência de associação dos tratamentos contábeis para avaliação e evidenciação e suas influências nas escolhas de critério                                                                                                                                     |
| Macedo e Fontes (2008)       | Analisar o comportamento de analistas contábil-financeiros, através das heurísticas de julgamento                                                                                                                                                   | A utilização dessas heurísticas leva a vieses que desviam a escolha de uma alternativa individual                                                                                                                                                                |
| Quintanilha e Macedo (2013)  | Analisar o comportamento de futuros contadores no processo de tomada de decisão, diante da situação de julgamento, com a intenção de verificar a presença de vieses de decisão, provenientes da teoria dos prospectos e da heurística de julgamento | Existência da ação dos efeitos reflexão, formulação e certeza, e relação positiva entre a habilidade cognitiva e as presenças do efeito reflexão; bem como relação entre viés da falácia da conjunção das heurísticas da representatividade e da disponibilidade |
| Martins, Lima e Silva (2015) | Investigar sobre o ponto de vista do <i>frame dependence</i> o comportamento dos profissionais contábeis frente ao processo de adoção dos novos padrões de contabilidade internacional                                                              | Não houve indícios de <i>frame dependence</i> em três dos quatro princípios: a aversão a perda, a aversão do arrependimento e a ilusão monetária: Houve sugestão de influência para fatores cognitivos nas decisões                                              |

Fonte: Baseado nas obras contidas no quadro.

Como forma de melhor compreender a descrição dos aspetos humanos e sociais envolvidos nos processos organizacionais, bem como nos estudos de cunho contabilísticos comportamentais, faz-se necessário um mergulho mais orientado em textos nessa área.

### 3.6.3 Frentes temáticas em contabilidade comportamental e seus exemplos

As pesquisas referentes a este campo vêm sendo realizadas principalmente na esfera internacional, desde a década de 1960. Dentro dessa abordagem segundo Nascimento, Ribeiro e Junqueira (2008), o nível mais alto de desenvolvimento da pesquisa em contabilidade comportamental, alinha-se em seis temáticas, destacadas no quadro 11, que também destaca obras relevantes em cada uma das temáticas.

Quadro 11 - Temáticas de pesquisa sobre a abordagem comportamental a contabilidade gerencial.

| <b>Temática</b>                                                                                                  | <b>Autores/Ano</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Distorção da informação e comportamento disfuncional ( <i>Budgetary Slack</i> )                                  | É associada ao conceito de folga orçamentária e ocorre quando o indivíduo superestima as despesas e os custos e subavalia receitas visando a facilitação de suas metas (MERCHANT, 1985; RIAHI-BALKAOU, 2002)                                                                                                                                 |
| Confiança em medidas de performance de contabilidade – <i>Reliance on Accounting Performance Measures</i> (RAPM) | O objetivo de investigar se a ênfase em métricas contábeis, para avaliação de performance é muito expressiva, tentando descobrir os fatores que tornam o grau de utilização dessas medidas, inadequadas (KREN, 1997)                                                                                                                         |
| Avaliação de performance organizacional e incentivos (remuneração)                                               | Objetivam contribuir para o aumento da congruência entre os objetivos organizacionais e os planos individuais que atuam nessa organização, visando identificar os aspectos motivacionais (NASCIMENTO; RIBEIRO; JUNQUEIRA, 2008)                                                                                                              |
| Participação no processo de controle gerencial, atendimento das metas e motivação                                | O objetivo é investigar a relação entre a participação nos processos de controle gerencial e a performance, observando questões, tais como, satisfação, produtividade e desempenho. De forma geral, essa temática avalia a fixação de metas e participação no orçamento em particular (RIAH-BELKAOU, 2002)                                   |
| Julgamento de tomada de decisão em contabilidade gerencial                                                       | Analisa-se as informações de contabilidade gerencial no processo de tomada de decisão e julgamento de profissionais dentro das organizações, a fim de prever, descrever e modificar o comportamento dos usuários da informação contábil, com o intuito de obter os melhores resultados organizacionais (CARDINAELS; ROODHOOFT; WARLOP, 2007) |
| Estudos sobre a cultura nacional e seu impacto na contabilidade gerencial                                        | O objetivo é estudar e investigar o impacto de diferentes culturas no comportamento dos indivíduos dentro da contabilidade gerencial (NASCIMENTO; RIBEIRO; JUNQUEIRA, 2008)                                                                                                                                                                  |

Fonte: Adaptado de Nascimento, Ribeiro e Junqueira (2008).

Assim, as pesquisas comportamentais têm o objetivo de estudar as ações e as escolhas individuais por vários ângulos e são consideradas como investigações que procuram explicar ações específicas ou comportamentos, para além da normatização de como uma atividade deve ser feita, levando em consideração também as questões éticas (BIRNBERG; SHIELDS, 1989), comportamentais e traços da personalidade, como se pretendeu nesta trama.

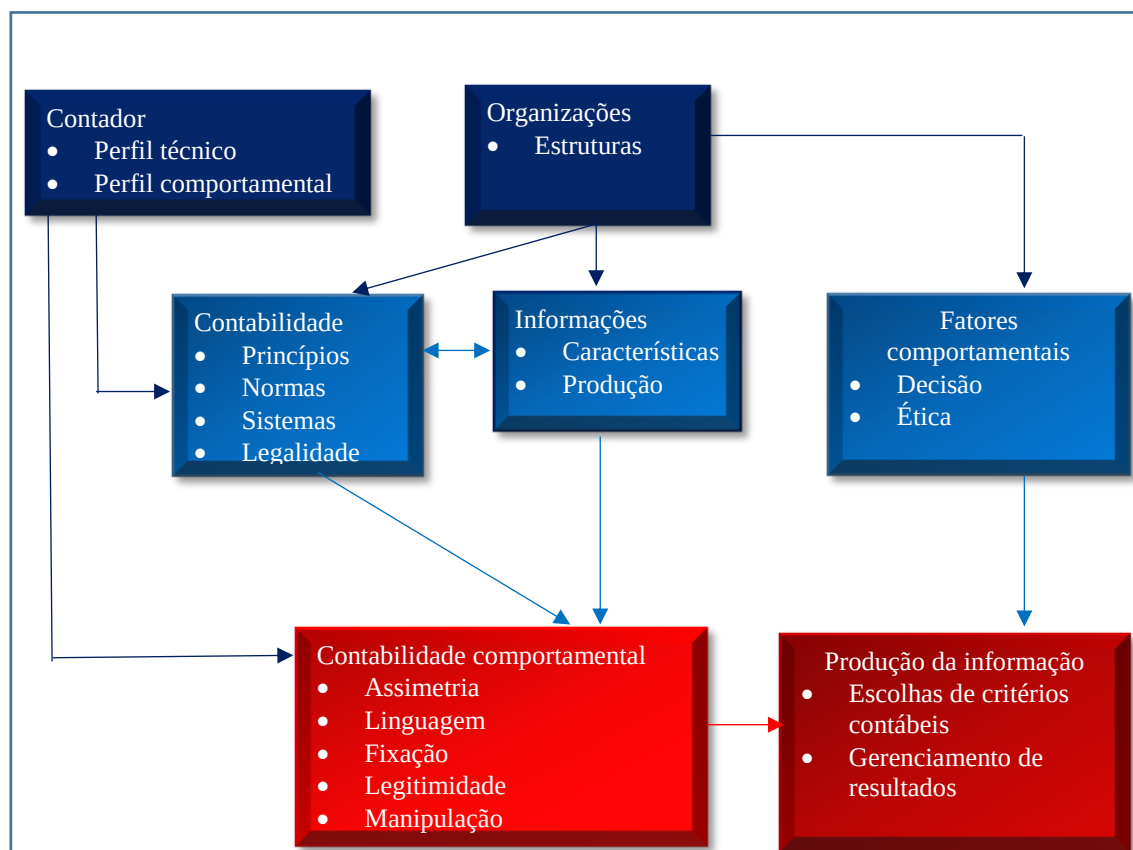
Finalizado a revisão de literatura, chega-se ao modelo operacional da pesquisa, esquematizado com os elementos que foram fundamentais para a realização do estudo e alcance dos objetivos propostos.

### 3.7 MODELO OPERACIONAL DA PESQUISA

A figura 27 ilustra o modelo operacional da pesquisa e ressalta que a produção de informações contábeis que são destinadas aos usuários pode ser influenciada diretamente pelos fatores comportamentais, personalísticos e éticos dos contadores, no espectro da contabilidade comportamental.

No modelo mostram-se os aspectos relevantes às recolhas que serão procedidas para atingir os objetivos da pesquisa.

Figura 50 - Modelo operacional da pesquisa.



Em sequência, serão apresentados os procedimentos metodológicos para responder à questão de pesquisa e alcançar os objetivos propostos.

#### 4 PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS

Na realização de um trabalho de pesquisa, faz-se necessário o conhecimento, por parte do pesquisador, dos paradigmas que podem nortear e embasar a realização do mesmo. Nesta linha de pensamento, Saunders, Lewis e Thornhill (2016) afirmam que paradigmas são um conjunto de pressupostos básicos, tomados como certos, que subscrevem um quadro conceitual escolhido pelo pesquisador. Nas ciências sociais aplicadas são relevantes: o positivismo, o realismo, o pragmatismo e o interpretativismo. O quadro 12 resume as quatro correntes e destaca as suas particularidades.

Quadro 12 - Visões paradigmáticas nas ciências sociais.

| <b>Paradigma</b>  | <b>Ideias</b>                                                                                                                 |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Positivismo       | É definido como uma abordagem de pesquisa que emprega métodos empíricos e faz uso extensivo da análise quantitativa           |
| Realismo          | Em essência, atesta que aquilo que os sentidos mostram como realidade é a verdade                                             |
| Pragmatismo       | Defende que é necessário para o pesquisador entender as diferenças entre os seres humanos no papel de atores sociais          |
| Interpretativismo | Defende a ideia de que o determinante adotado mais importante da epistemologia, ontologia e axiologia é a questão de pesquisa |

Fonte: Elaborado com base em Saunders, Lewis e Thornhill (2016).

Richardson (2010, p. 432), argumenta que o posicionamento epistemológico é uma peça fundamental na realização de um trabalho científico, pois indica os “pressupostos ontológicos e da natureza humana que definem o ponto de vista que o pesquisador tem do mundo que o rodeia”, bem como a forma de o pesquisador visualizar e interpretar o mundo e a lente com a qual ele abordará o fenômeno.

Ainda nesta perspectiva, Guba e Lincoln (2005) citam a existência do pós-positivismo, considerado na visão da dupla, uma adaptação do positivismo, que se preocupa com a verificação e refinamento de teorias e descreve que a realidade pode ser apreendida, só que de maneira imperfeita, não de forma completa, pois quando se estuda comportamento e ações humanas não se pode ser tão exato.

Assim, o presente estudo, ancorado no problema e objetivos propostos, baseou-se na postura pós-positivista, por tratar da busca, via observação e mensuração da realidade objetiva do mundo, da importância dada à determinação de medidas numéricas de observação, a fim de estudar o comportamento dos indivíduos.

#### 4.1 ESCOLHAS PROCEDIMENTAIS DA PESQUISA

De acordo com Prodanov e Freitas (2013), as abordagens de pesquisa representam a linha de pensamento adotado na realização daquela, para a compreensão dos fenômenos e consiste em um conjunto de processos e atividades sistemáticas que permitem alcançar os objetivos.

Ainda nesta linha, Rodrigues *et al.* (2010) argumentam que os principais métodos usados nas pesquisas científicas correntes são compreendidos da seguinte forma:

- Método indutivo: abordagem pela qual, partindo da observação de fatos ou fenômenos cujas causas se deseja conhecer, chega-se à afirmação de um princípio geral;
- Método dedutivo: abordagem pela qual, partindo de princípios reconhecidos como verdadeiros e generalizações aceitas, chega-se a conclusões de maneira particular;
- Método hipotético-dedutivo: abordagem pela qual, são formuladas conjecturas e hipóteses que devem ser testadas ou falseadas, com o intuito de verificar aquelas que permanecem;
- Método dialético: abordagem pela qual, são fornecidas as bases para uma interpretação dinâmica e total da realidade, estabelecendo que os fatos sociais não podem ser entendidos quando são considerados isoladamente;
- Método fenomenológico: abordagem pela qual, estuda-se os fenômenos em si, sem considerar a existência de uma única realidade, mas quantas forem suas interpretações e comunicações.

Diante das abordagens de pesquisa apresentadas, considerando o problema definido para a presente pesquisa e os objetivos a serem alcançados, a abordagem selecionada para pesquisa foi a dedutiva, pois trata-se de um estudo onde uma estrutura conceitual e teórica edificada na literatura foi verificada.

De acordo com Creswell (2010), as abordagens pelas quais os métodos de pesquisa são implementados desdobram-se em pesquisas quantitativas ou qualitativas. Marconi e Lakatos (2010) definem a pesquisa quantitativa como sendo aquela que se caracteriza pela descrição objetiva e uso sistemático, tanto na coleta dos dados quanto em seu tratamento, por meio de técnicas estatísticas, simples ou complexas. Esses autores citam ainda características desse método, respectivamente: a precisão e controle

no desenvolvimento da pesquisa; integração dos métodos de quantificação e qualificação e a excessiva confiança nos dados.

Já para Saunders, Lewis e Thornhill (2016), a pesquisa qualitativa tem no ambiente natural a fonte direta para a coleta dos dados e o pesquisador é o instrumento chave da condução. Frequentemente, este tipo de pesquisa é associado a uma filosofia interpretativa, porque os pesquisadores precisam dar sentido aos significados subjetivos e socialmente construídos, expressos por aqueles que participam da pesquisa sobre o fenômeno que está sendo estudado. Assim, os significados na pesquisa qualitativa dependem da interação social; portanto, a análise e a compreensão desses dados precisam ser sensíveis a essas características para serem significativas.

Gil (2010) argumenta ainda que existe um terceiro procedimento, a abordagem mista, que vem se tornando comum nas ciências sociais e se utiliza de técnicas qualitativas e quantitativas para solucionar o problema proposto na pesquisa.

Considerando a postura adotada nesse estudo, o mesmo utilizou-se da abordagem quantitativa, que ostenta um rótulo mais adequado ao levantamento do auto olhar dos contadores quanto à influência dos fatores comportamentais e dos traços personalísticos para produção das informações contábeis.

Já a natureza ou a concepção da pesquisa define a forma como consumir a abordagem em campo e influencia a estrutura na qual são detalhados os procedimentos necessários para o alcance das informações esperadas (BEUREN, 2009).

Neste ponto, Collis e Hussey (2005) argumentam que a pesquisa descritiva descreve o comportamento dos fenômenos. Gil (2010), a seu modo, constata que as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição de aspectos de determinada população ou o estabelecimento de relações entre variáveis, sendo orientadas ao uso de técnicas padronizadas de coleta de dados (REIS, 2008).

Em adição, para Vergara (2010), a pesquisa exploratória é realizada quando há pouco conhecimento acumulado sobre o tema a ser abordado e o objetivo final é o desenvolvimento de uma visão geral acerca de determinado assunto.

Por fim, a seu termo, Rodrigues *et al.* (2010) clamam que a pesquisa explicativa é considerada a mais complexa, pois neste tipo de pesquisa procura-se aprofundar o conhecimento da realidade, evidenciando as causas dos fenômenos estudados.

Diante das definições expostas, a presente pesquisa foi classificada como descritiva, pois o interesse do estudo era descrever através da visão dos contadores, a



influência que os traços da personalidade e os fatores comportamentais podem acarretar a produção das informações contábeis.

Como último ato de um delineamento procedimental, de acordo com Creswell (2010), a escolha da estratégia de pesquisa fornece importantes direcionadores empregados pelos pesquisadores para planejamento e estruturação da pesquisa, estabelecendo direções específicas para os procedimentos em uma investigação e influenciando diretamente na escolha de técnicas de coleta e análise dos dados utilizados. As principais estratégias usadas nas ciências sociais são: o experimento, o levantamento, a análise de arquivos, a pesquisa histórica e o estudo de caso (YIN, 2010).

O presente estudo optou pela estratégia de levantamento. Creswell (2010) enfatiza que o levantamento é considerado uma técnica importante nas ciências sociais aplicadas, vez que, permite reunir informações úteis para mapear a realidade de determinada população em relação às questões de foco de interesse do pesquisador.

Segundo Gil (2010), o levantamento é caracterizado pela interrogação direta às pessoas cujo comportamento busca-se conhecer, de maneira simples, isto é, solicitam-se informações a um significativo número de pessoas acerca do fenômeno estudado, para em seguida analisar os dados quantitativamente e obter as conclusões.

No presente estudo, o instrumento utilizado, um questionário semiestruturado, consistiu de perguntas que visaram mapear o auto olhar dos contadores, a respeito dos fatores comportamentais e dos traços personalísticos, e de suas influências na produção das informações.

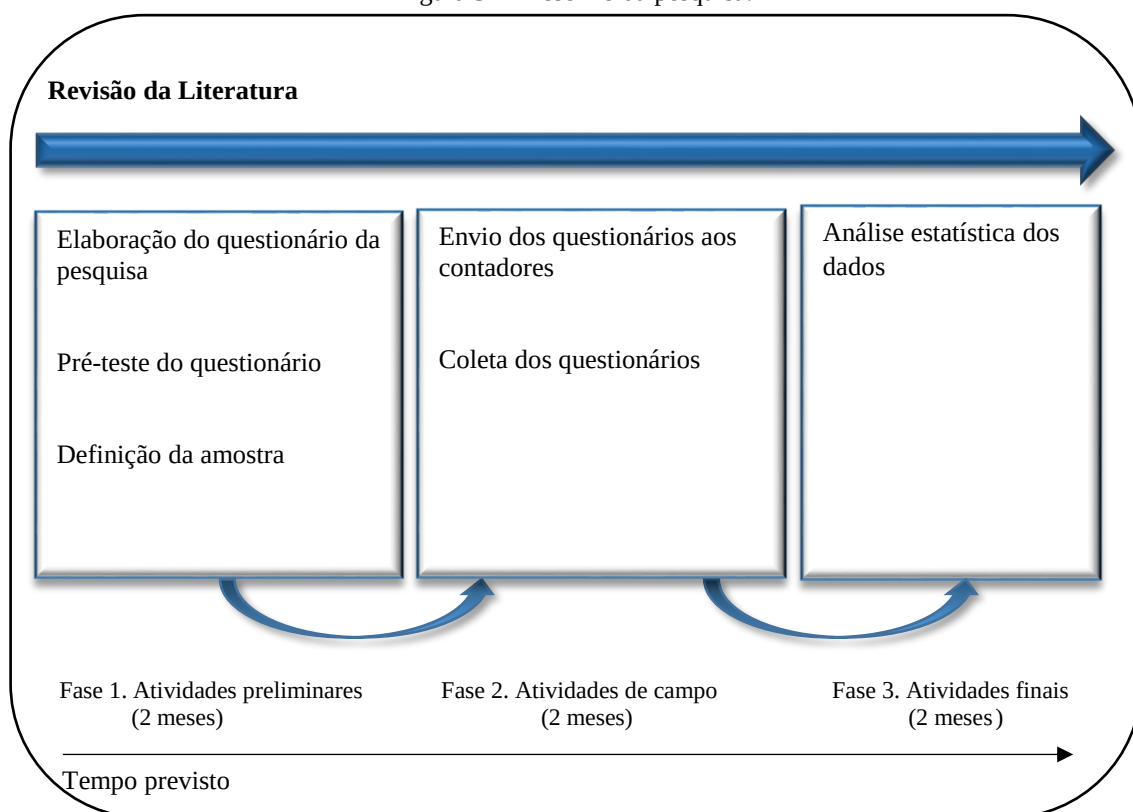
#### 4.2 DESENHO DA PESQUISA

Saunders, Lewis e Thornhill (2016) afirmam que o desenho de uma pesquisa, deve congrega as seguintes ações: identificar os pontos estratégicos de investigação revelando-lhes o sequenciamento, bem como mostrar qual técnica de coleta de dados será utilizada e seus respectivos testes de validação; evidenciar também procedimentos de análise que serão empregados e qual a lógica de sua aplicação, além de delimitar o escopo temporal envolvido na pesquisa.

Ademais, conforme exposto anteriormente, esta pesquisa está apoiada no método dedutivo com abordagem quantitativo-descritiva e a estratégia de campo utilizada foi o levantamento. Dessa forma, para a presente dissertação, foi desenvolvido o desenho da pesquisa apresentado na figura 28, que compreendeu três fases, as quais foram realizadas em momentos distintos e serão descritas na sequência:

- Na primeira fase foi realizada a construção do instrumento de pesquisa (questionário), o qual foi testado com o objetivo de qualificá-lo ao nível de resgate mais fidedigno, bem como feita a seleção da amostra (contadores), através da amostragem não probabilística;
- Na segunda fase foram realizadas as atividades de campo e, em termos de aplicação, o instrumento foi enviado por *e-mail* para os contadores, com o intuito de recolher a efetiva opinião desses atores;
- A terceira fase correspondeu à análise dos dados e foi realizada através do uso de técnicas estatísticas.

Figura 52 - Desenho da pesquisa.



Como já destacado no desenho da pesquisa, faz-se agora a descrição da etapa de coleta de dados.

#### 4.3 COLETA DE DADOS

A coleta de dados é considerada a etapa da pesquisa onde o pesquisador inicia a aplicação dos instrumentos elaborados via as técnicas escolhidas, com o objetivo de efetuar a recolha de evidências para responder à pergunta de pesquisa e alcançar os objetivos propostos (MARCONI; LAKATOS, 2010). Nessa fase, ainda em acordo com

as autoras citadas, é necessário rigor protocolar por parte do pesquisador, pois exige-se paciência e cuidadoso registro dos dados, além de uma preparação precedente, a fim de evitar erros e defeitos que acarretem falhas nos resultados que serão obtidos. O instrumento utilizado nesta pesquisa foi o questionário.

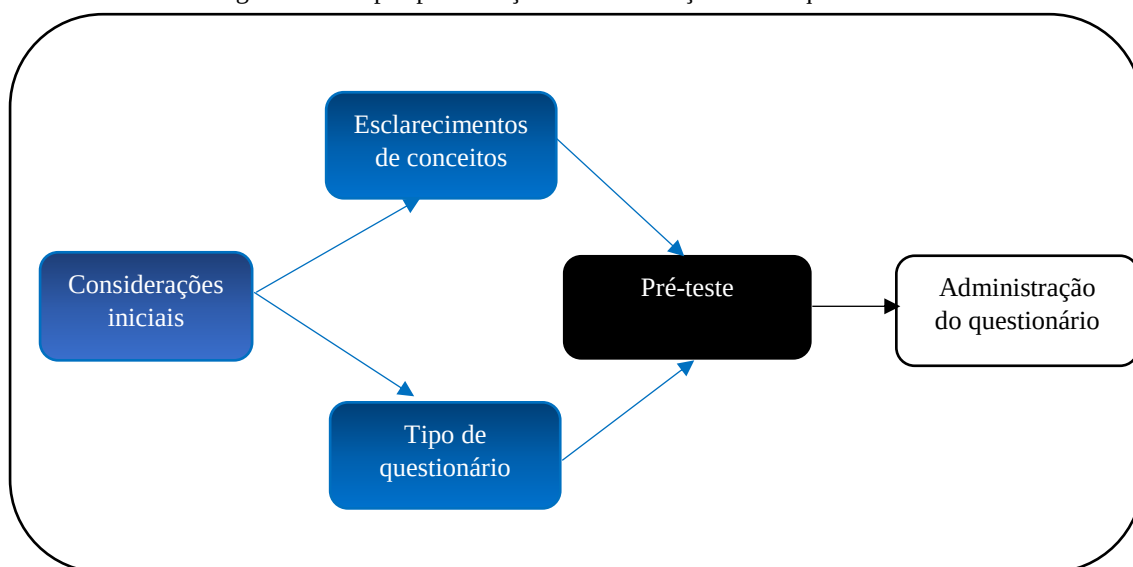
#### 4.3.1 Questionário

Segundo Beuren (2009), um questionário, composto por questões claras e com limites de extensão, tem por finalidade observar o conhecimento quanto à opinião, percepção, interesse, sentimentos e expectativas dos participantes da pesquisa sobre algum fenômeno.

Rea e Parker (2002) enfatizam que a elaboração de um questionário resulta em uma série ordenada de perguntas relevantes em um formato de instrumento ajustado ao intento de sua administração, incluindo a execução de um pré-teste, cujo objetivo é avaliar fatores críticos como: clareza, abrangência e fidedignidade.

Esquemáticamente, Hair Jr. *et al* (2005) apresentam cinco etapas de elaboração de um questionário, as quais devem ser seguidas pelo pesquisador e se acham ilustradas na figura 29.

Figura 55 - Etapas para criação e administração de um questionário.



Fonte: Adaptado de Hair Jr. *et al.* (2005).

Os questionários podem ser aplicados de diversas formas. As mais comuns são por entrevista pessoal, entrevista telefônica, de forma postal, por *e-mail* ou forma auto administrada (REA; PARKER, 2002).

Em adendo, ao discorrerem sobre a elaboração de um questionário, Marconi e Lakatos (2010) apresentam uma série de vantagens e desvantagens, reforçando a ideia de Rea e Parker (2002) que afirmam que nenhum questionário pode ser considerado ideal para obter todas as informações necessárias, cabendo ao pesquisador usar sua experiência e critérios profissionais na formalização das perguntas, buscando maximizar benefícios e reduzir problemas.

O instrumento da presente pesquisa foi dividido em três partes:

- A primeira buscou capturar o perfil dos contadores alvo da pesquisa em termos de gênero, idade, grau acadêmico, registro no conselho de classe, tempo de experiência e local de desempenho de atividades.
- Já a segunda parte esteve centrada nas perguntas que visavam capturar os aspectos comportamentais na prática contábil, bem como as impressões sobre a produção de informações contábeis, com cenários para arguição aos atores da pesquisa, mediante imposição de variantes de decisão e elicitação de cenários aplicáveis à contabilidade financeira e à possibilidade de o agente optar por eles, visando enquadrar as respostas nos critérios de decisão;
- Por fim, a terceira parte centrou-se nas perguntas que visavam capturar as características e os traços da personalidade dos contadores, mediante adaptação simplificada do BFI, no que concerne a focar mais intensamente os traços que mais interessavam a pesquisa. O quadro 13 apresenta a composição do instrumento de pesquisa adotado nesta dissertação.

Quadro 13 - Instrumento de pesquisa.

| <b>Questão norteadora</b>                                                                                                                                                                    | <b>Grupo de variáveis</b>                    | <b>Variáveis unitárias</b> | <b>Escala</b>      | <b>Autores</b>                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------|--------------------|-----------------------------------------|
| Quais as influências dos fatores comportamentais e dos traços personalísticos dos contadores sobre a produção das informações contábil-financeiras atreladas ao gerenciamento de resultados? | Perfil do respondente                        | Gênero                     | Alternativa        | Milan (2014)                            |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Idade                      |                    |                                         |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Formação                   |                    |                                         |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Registro profissional      |                    |                                         |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Tempo de experiência       |                    |                                         |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Cidade onde trabalha       |                    |                                         |
|                                                                                                                                                                                              | Aspectos comportamentais na prática contábil | Cenários contábeis         | Tipo <i>Likert</i> | Souza (2016)                            |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Heurísticas                | Alternativa        | Fernandes, Fernandes e Fernandes (2015) |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Tomada de decisão          | Tipo <i>Likert</i> | Evans e Stanovich (2013)                |
|                                                                                                                                                                                              | Traços personalísticos ( <i>BFI</i> )        | Abertura a experiência     | Tipo <i>Likert</i> | Goldberg (1992)                         |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Conscienciosidade          |                    |                                         |
|                                                                                                                                                                                              |                                              | Neuroticismo               |                    |                                         |

Nesta pesquisa a aplicação do instrumento de coleta de dados foi realizada com envio dos questionários por *e-mail*, com o objetivo de atingir o maior número de respondentes possível. Mencionou-se a importância da participação dos contadores na pesquisa, buscando sensibilizá-los a escolher as opções mais realistas, representando com fidedignidade a sua opinião.

Visando assegurar mais rigor ao estudo foram realizados pré-testes com vistas a aprimorar o instrumento de coleta de dados, em termos de sua validade e confiabilidade. O pré-teste foi feito com quatro profissionais de contabilidade uma semana antes do envio por *e-mail* aos contadores, com a finalidade de capturar possíveis falhas existentes no instrumento e realizar as alterações sugeridas, para que fosse possível captar os efeitos pretendidos na pesquisa.

Os focos principais da testagem circunscreveram-se às seguintes dimensões: de clareza, avaliando se houve erro de interpretação; e de objetividade, verificando se houve influência da subjetividade. As adequações indicadas foram feitas.

#### **4.3.2 Amostra da pesquisa**

Segundo Martins e Theóphilo (2009) o objetivo de utilização de amostras em uma pesquisa está na redução do grande número de itens de uma população, bem como na minimização dos elevados custos e no intervalo de tempo para obtenção de dados. Na visão de Colauto e Beuren (2009), por permitir redução de custos, ser mais rápida, ter facilidades de controle e possibilitar uma análise com mais exatidão de variáveis da população, a amostra apresenta-se como mais adequada à maioria das pesquisas.

A seu turno Rodrigues *et al.* (2010) argumentam que a amostragem pode ser probabilística e não probabilística. Segundo Gil (2010), a amostragem probabilística é caracterizada por garantir que todo elemento que pertence ao universo de estudo possua probabilidade, conhecida e diferente de zero, de pertencer à amostra escolhida. De acordo com esse autor, os tipos de amostragens probabilísticas mais utilizadas são: aleatória simples, sistemática, estratificada e por conglomerado.

Com relação à amostragem não probabilística, Rea e Parker (2002) enfatizam que nela o pesquisador não conhece a probabilidade de um indivíduo ser escolhido como parte da amostra. Nesse caso, não é possível estimar se há igualdade na escolha dos indivíduos, o que faz com que os resultados obtidos a partir da amostra não possam ser generalizados. Os tipos de amostragem não probabilísticas são de conveniência, por julgamento ou intencional e bola de neve (*snowball*) (REA; PARKER, 2002).

O universo do presente estudo é composto por 15.679 profissionais contábeis registrados no CRC-PE e, portanto, não é factível de ser estudado por inteiro. Dessa forma, a técnica de amostragem não probabilística por julgamento ou intencional foi utilizada na definição da amostra final da pesquisa, a qual foi composta por 121 contadores registrados no respectivo conselho e que atuam em empresas e escritórios de serviços contábeis da região metropolitana do Recife.

#### 4.4 ANÁLISE DE DADOS

De acordo com Saunders, Lewis e Thornhill (2016), a análise de dados compreende a etapa da pesquisa na qual os dados que são coletados pelos pesquisadores, geralmente através de questionários e entrevistas, são examinados, categorizados e codificados, tornando possível extrair conclusões sobre determinado fenômeno.

Nesse contexto, o quadro 14 demonstra as variáveis que compõem essa pesquisa, bem como os seus indicadores e dimensões.

Quadro 14 - Explicitação das variáveis da pesquisa.

| <b>Varáveis</b>             | <b>Indicadores / Dimensões</b>                                                                                                                |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Contextuais (segmentação)   | Sexo, idade, tempo de experiência, escolaridade, registro no CRC-PE e local de trabalho                                                       |
| Gerenciamento de Resultados | Escolhas contábeis                                                                                                                            |
| Comportamentais             | Decisão, divulgação de informação, prática ética, heurísticas, atributos influentes no julgamento (escolhas de critérios) e tomada de decisão |
| Personalidade               | <i>Big five</i> (adaptado)                                                                                                                    |

Para Creswell (2010), a análise dos dados pode ser feita de maneira qualitativa, a qual envolve técnicas de análise de textos ou de imagens, não aplicável a esta pesquisa, e de modo quantitativo, considerando técnicas estatísticas simples ou complexas. Nesta última modalidade:

- Quando a análise estatística é considerada simples e o esforço de associação recai sobre variáveis ou sobre associações de duas variáveis, faz-se uso de estatística descritiva;
- Por outro lado, quando a análise estatística é considerada complexa, estabelecendo múltiplas correlações e associações, faz-se uso da estatística multivariada, a qual permite usos mais sofisticados e inferenciais.

Dessa forma, considerando seu caráter quantitativo simples, a presente pesquisa fez uso apenas da estatística descritiva, explorando seu arcabouço de correlações e eventuais testes de exatidão. Logo, as diferentes técnicas de análise foram ordenadas e empregadas em uma sequência que permitiu obter resultados relacionados à busca dos objetivos geral e específicos da pesquisa.

#### **4.4.1 Estatística descritiva**

A estatística descritiva tem como objetivo descrever e analisar determinada população, apresentando suas principais características, sem pretender tirar conclusões mais genéricas sobre os dados (CASTANHEIRA, 2008).

No presente caso, a análise estatística descritiva proveniente dos questionários enviados por *e-mail* aos contadores foi realizada para verificar média, variância e desvio padrão de todos os dados coletados e possibilitou traçar as características e o perfil comportamental destes, bem como verificar a influência fragmentada dos traços da personalidade na produção das informações contábeis.

Também foi realizada uma análise bivariada entre as oito práticas de gerenciamento de resultados e as variáveis gênero, faixa etária dos contadores e tempo de experiência, por meio de tabelas de referência cruzadas, visando apurar correlações localizadas entre os dados citados.

Em adição, técnicas mais sofisticadas também foram requeridas

#### **4.4.2 Análises de correlação e testes aplicados**

Com o intuito de acobertar a métrica ancorada no objetivo de verificar quais traços personalísticos influenciavam as práticas de gerenciamento de resultados, foi realizada uma análise correlacional entre as dimensões da personalidade adotadas neste estudo e as práticas de gerenciamento.

Figueiredo Filho e Silva Júnior (2009) atestam que a análise de correlação possui o objetivo de verificar se existe relação significativa entre variáveis e qual a eventual direção desta relação. No caso específico, valeu-se da aplicação dos coeficientes relacionais de Pearson e o de Spearman.

Borges (2008) enfatiza que o objetivo do teste de correlação de Pearson é medir o grau de correlação e a direção dessa correlação (se positiva ou negativa) entre duas variáveis. Ainda nesta perspectiva, Figueiredo Filho e Silva Júnior (2009) argumentam

que para a realização da análise de correlação de Pearson, é necessário que os dados sejam quantitativos e possuam distribuição normal.

Por outro lado, o coeficiente de correlação de Spearman é considerado uma alternativa ao exame de correlação de Pearson e não exige que os dados apresentem uma distribuição normal para a sua realização.

Em função da indefinição existente quanto à normalidade dos dados na amostra, fez-se mister efetuar testes de normalidade efetivos sobre os dados disponíveis.

Segundo Manly (2008), os testes de normalidade orientam o pesquisador a respeito do comportamento da distribuição dos dados, bem como assegura-lhe a natureza paramétrica ou não-paramétrica daqueles, apontando quais as técnicas estatísticas podem ser empregadas no estudo.

Nesse sentido, considerando a abordagem quantitativa adotada e o intento velado nesta pesquisa, revelou-se crucial descobrir a natureza paramétrica ou não paramétrica dos dados, bem como o seu grau de normalidade. Dessa forma, para garantir tais rigores, recorreu-se à avaliação através dos testes de normalidade Lillefors, uma variante do teste Kolmogorov-Smirnov (KS) ajustada e mais robusta, e ao teste de Shapiro-Wilk.

O quadro 15 apresenta as técnicas estatísticas utilizadas no presente estudo.

Quadro 15 - Técnicas estatísticas utilizadas na análise de dados e seus intentos.

| Elemento estatístico                                                                                   | Objetivo de pesquisa                                                                                                                                               | Variáveis                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tabulação dos dados<br>Elaboração de gráficos e tabelas<br>Cálculos de médias, desvios e distribuições | Descrever percepções dos contadores acerca de gerenciamento de resultados, fatores comportamentais e traços personalísticos                                        | Contextuais,<br>Gerenciamento de resultados<br>Fatores comportamentais<br>Personalidade ( <i>big five</i> adaptado)                    |
| Teste de variância<br>• Kruskal-Wallis                                                                 | Verificar diferenças estatísticas significativas na construção das relações entre as variáveis                                                                     | Contextuais x Gerenciamento de resultados<br>Fatores comportamentais                                                                   |
| Teste de normalidade<br>• Kolmogorov-Smirnov<br>• Shapiro-Wilk<br>Teste de correlação<br>• Spearman)   | Verificar se os dados eram paramétricos ou não, a fim de discutir associações entre variáveis no que concerne aos fatores comportamentais e traços personalísticos | Fatores comportamentais, contextuais e de personalidade e suas associações, com o gerenciamento de resultados e com as decisões éticas |

As análises conduzidas contaram com a utilização do Excel® para a tabulação e organização dos dados e com o auxílio do *software Statistical Package for the Social Sciences*® (SPSS Statistics) versão 23.0, para realizar os testes estatísticos definidos.



Todavia, para fins de uma melhor visualização, as tabelas oriundas do SPSS<sup>®</sup> foram convertidas em tabelas do Excel<sup>®</sup>.

A próxima seção procura evidenciar os cuidados que foram tomados a fim de buscar o máximo rigor metodológico, bem como com o objetivo de preservar a integridade e a confiabilidade da pesquisa.

#### 4.5 CUIDADOS METODOLÓGICOS

Essa seção busca evidenciar os cuidados adicionais necessários para que o estudo fosse conduzido com o máximo rigor metodológico. Para tanto foram utilizadas algumas medidas potencialmente capazes de preservar a integridade do trabalho.

Uma preocupação na realização da presente pesquisa foi em relação à escolha dos respondentes do pré-teste dos instrumentos de coleta. Dessa forma, foram ouvidos contadores com perfil consistente com a amostra do estudo e que possuíam conhecimento teórico e prático sobre o tema do presente trabalho, com vista a contribuir na validação do instrumento de coleta. Com isso obteve-se informações que possibilitaram o aprimoramento das questões dispostas, sua formatação e clareza

Na fase de coleta de dados, houve um cuidado para que fossem estabelecidos procedimentos que permitissem abordar os contadores de forma a conduzi-los a responder as questões da pesquisa com a maior fidedignidade possível, demonstrando a seriedade do estudo e sua relevância.

Ainda nesta perspectiva, a tabulação foi realizada com o máximo rigor a fim de evitar falhas, pois isso poderia comprometer os resultados do trabalho. Para tanto, após a coleta dos dados foram realizadas duas revisões a fim de corrigir possíveis falhas na tabulação dos mesmos.

Outra medida tomada referiu-se ao prévio exame dos aspectos de neutralidade da pesquisa. O pesquisador buscou ser neutro e isento de opiniões pessoais no desenvolvimento da pesquisa. Avaliando constantemente o andamento do estudo com os objetivos propostos no mesmo.

A seguir são apresentados a análise de dados e a discussão dos resultados da presente dissertação.

## 5 RESULTADOS VERIFICADOS

O presente capítulo teve como objetivo, descrever, analisar e interpretar os dados coletados na pesquisa. Relata-se o tratamento efetuado nos dados coletados a fim de transformá-los em informações úteis que permitissem encontrar respostas à questão formulada.

Assim, o capítulo foi dividido em quatro seções que objetivaram traçar o perfil dos contadores, descrever a percepção destes quanto aos fatores comportamentais influentes na prática contábil, bem como relatar características e traços da personalidade associados aos contadores participantes da pesquisa. Levou-se a cabo também, uma análise bivariada, relacionando as práticas contábeis com as variáveis gênero, faixa etária e tempo de experiência. Foram feitos ainda, os testes estatísticos pertinentes ao arcabouço de correlações, a fim de conhecer se existia influência dos traços personalísticos e de fatores comportamentais na prática contábil.

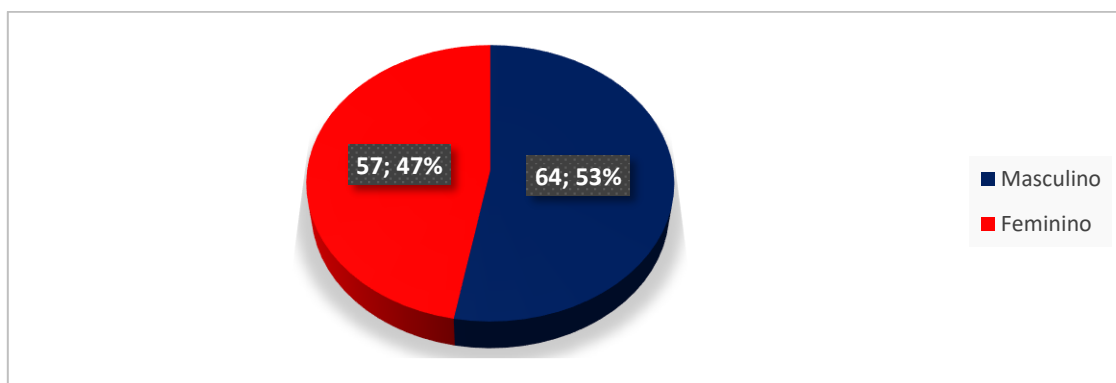
A amostra estudada representa contadores atuantes na Região Metropolitana do Recife (RMR).

### 5.1 VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Em relação à caracterização do perfil dos atores pesquisados, foram levantadas as seguintes informações: gênero, faixa etária, grau de escolaridade, registro no Conselho Regional de Contabilidade (CRC), tempo de atuação e local de trabalho dos contadores.

Olhando o aspecto gênero, notou-se um leve predomínio dos homens. De fato, os respondentes, em sua maioria, 53% pertencem ao sexo masculino, ou seja, 64 respondentes são homens, e 47% ao sexo feminino, correspondendo a 57 mulheres. Esses resultados revelam uma relevante presença de mulheres no desempenho de atividades de contabilidade. O gráfico 1 apresenta a distribuição percentual referida.

Gráfico 1 - Gênero dos contadores no contexto em estudo.



No que concerne à idade dos contadores pesquisados, a faixa que apresentou maior frequência, com 40,5% dos respondentes, foi a de 26 a 30 anos, seguida do intervalo de 31 a 45 anos com 24%. As pessoas mais jovens de até 25 anos correspondem a apenas 15,7% e, como esperado, a faixa entre 41 e 45 e aqueles acima de 45 anos, apresentaram um baixo percentual, da ordem de 4,1% e 5,8% respectivamente. Tais resultados revelam que os profissionais que possuem entre 20 e 30 anos estão mais presentes no mercado de trabalho. A tabela 1 apresenta a distribuição dos contadores respondentes por faixa etária.

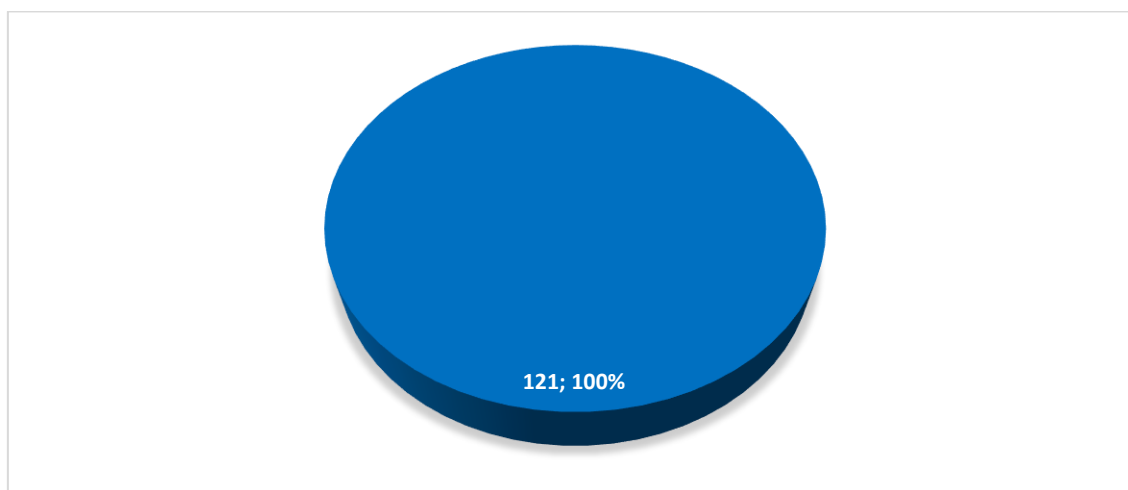
Tabela 1 - Idade dos contadores no contexto estudado.

| <b>Faixa etária</b> | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|---------------------|-------------------|-------------------|
| 20 a 25 anos        | 19                | 15,7%             |
| 26 a 30 anos        | 49                | 40,5%             |
| 31 a 35 anos        | 29                | 24,0%             |
| 36 a 40 anos        | 12                | 9,9%              |
| 41 a 45 anos        | 5                 | 4,1%              |
| Mais de 45 anos     | 7                 | 5,8%              |
| <b>Total</b>        | <b>121</b>        | <b>100,0%</b>     |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Seguindo com a caracterização e análise do perfil da amostra, é importante destacar, que só interessava para fins desta pesquisa, a percepção dos contadores com registro no conselho da classe contábil. Dessa forma, os resultados evidenciados no gráfico 2, demonstram que todos os 121 profissionais contábeis pesquisados, possuem registro no CRC-PE.

Gráfico 2 - Indicador de registro no Conselho Regional de Contabilidade.



Dentre as características dos contadores atuantes na RMR, buscou-se identificar o grau de formação dos mesmos na amostra. Destes, mais da metade dos contadores respondentes 51,2% possuem especialização e 46,3% são graduados. Chamou atenção o baixo número de respondentes com grau de mestre. Isso pode ser reflexo da escassa oferta de cursos de mestrado na área contábil, no estado de Pernambuco, pois, só a UFPE e a UFRPE oferecem programas *stricto sensu*. Neste sentido, como dito anteriormente, a formação de especialização foi a mais evidenciada, até por ser a mais imediata e plausível para os contadores. A distribuição dessa característica apresentou os percentuais evidenciados na tabela 2.

Tabela 2 - Escolaridade dos contadores no contexto estudado.

| <b>Grau Acadêmico</b> | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|-----------------------|-------------------|-------------------|
| Graduado              | 56                | 46,3%             |
| Especialista          | 62                | 51,2%             |
| Mestre                | 3                 | 2,5%              |
| <b>Total</b>          | <b>121</b>        | <b>100,0%</b>     |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Buscou-se, também, identificar o tempo de exercício nas funções desempenhadas pelos contadores. A faixa de resposta com maior frequência foi a de 6 a 10 anos de atuação com 33,1%; seguido do intervalo de 3 a 5 anos com um percentual de 32,2% e a faixas de 0 a 2 anos com 18,2%. Já os contadores que exercem suas funções no intervalo de 11 a 20 anos e aqueles com mais de 20 anos de experiência, foram 14% e 2,5% respectivamente. A tabela 3 demonstra tais resultados.

Tabela 3 - Tempo de exercício dos contadores no contexto estudado.

| <b>Tempo de atuação</b> | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|-------------------------|-------------------|-------------------|
| 0 a 2 anos              | 22                | 18,2%             |
| 3 a 5 anos              | 39                | 32,2%             |
| 6 a 10 anos             | 40                | 33,1%             |
| 11 a 20 anos            | 17                | 14,0%             |
| Mais de 20 anos         | 3                 | 2,5%              |
| <b>Total</b>            | <b>121</b>        | <b>100,0%</b>     |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Continuando o intento de exame dos dados coletados pelo procedimento *survey*, buscou-se identificar o local de trabalho onde os contadores desempenham suas atividades. Como era esperado, a grande maioria dos respondentes atua na cidade do

Recife, representando um percentual de 64,5%, seguido pela cidade de Jaboatão dos Guararapes com 12,4% e Paulista com 8,3%. Olinda e Camaragibe possuem um percentual de 5,8% ambas, enquanto que São Lourenço e Ipojuca com 2,5% e 0,8%, respectivamente, representam as cidades com menor número de respondentes. A tabela 4 evidencia esse resultado.

Tabela 4 - Local de trabalho dos contadores no contexto estudado.

| <b>Local de Trabalho</b> | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|--------------------------|-------------------|-------------------|
| Recife                   | 78                | 64,5%             |
| Jaboatão dos Guararapes  | 15                | 12,4%             |
| Olinda                   | 7                 | 5,8%              |
| Paulista                 | 10                | 8,3%              |
| Camaragibe               | 7                 | 5,8%              |
| São Lourenço da Mata     | 3                 | 2,5%              |
| Ipojuca                  | 1                 | 0,8%              |
| <b>Total</b>             | <b>121</b>        | <b>100,0%</b>     |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Após traçar o perfil geral dos respondentes, caracterizando os aspectos de identificação, evidencia-se a partir desse ponto, a percepção acerca das questões que visam aferir os fatores comportamentais na prática contábil e suas impressões para a produção da informação contábil, bem como descrever características e traços da personalidade associados ao profissional contábil atuante na RMR.

## 5.2 FATORES COMPORTAMENTAIS E TRAÇOS PERSONALÍSTICOS ENCONTRADOS

Retomando a discussão exposta no capítulo 3, tem-se que a contabilidade, ao lidar com os processos de tomada de decisões, vale-se de princípios comportamentais, oriundos da psicologia. Assim, segundo Lucena (2015), essa área estabelecida no pensamento contábil é chamada de contabilidade comportamental, pois integra a dimensão do comportamento humano aplicado à contabilidade e norteia o comportamento dos indivíduos, influenciando a forma como os usuários reagem às informações contábeis, tomam suas decisões, usam princípios e critérios pessoais na atividade e se comportam perante contextos.

A partir dessas conjecturas, foi possível investigar a percepção dos contadores a respeito de práticas de gerenciamento de resultados, julgamento e tomada de decisão ética, critérios que influenciam suas escolhas para produção e divulgação de

informações contábeis, bem como identificar a intensidade dos traços da personalidade na amostra investigada.

### 5.2.1 Práticas de gerenciamento de resultados

Globalmente, as posições dos profissionais contábeis acerca das práticas de gerenciamento de resultados salientaram que, em grau de concordância relativamente baixo, uma parcela de profissionais está predisposta a valer-se do gerenciamento de resultados.

As oito práticas gerenciais estão expostas no quadro 16 e fazem referência ao cenário descrito no questionário aplicado, o qual congregava variáveis apontadas pela literatura como fatores motivacionais para o comportamento oportunista, mui especialmente pressão econômica e pressão interna da empresa.

Cabe ressaltar, que tais práticas contábeis estão dentro da legalidade, ou seja, da permissividade das normas, e que ao estimular a reflexão dos respondentes ante concordância ou discordância quanto ao gerenciamento de resultados, mediante uso de uma escala tipo *likert*, possibilitou-se uma análise atitudinal, sem necessariamente confirmar a ação de gerenciar resultados, mas apenas evocando-a como uma predisposição.

Os resultados revelaram que a primeira prática de gerenciamento de resultados, foi julgada pelos contadores como a mais plausível, vez que apresentou os maiores percentuais de concordância 27,27%. Em outras palavras, os contadores, ao se depararem com pressões, ficariam mais propensos a diminuir as taxas de depreciação para aumentarem os lucros e atingirem os objetivos propostos pela organização.

Em adição, também cabe destacar a percepção dos profissionais contábeis em relação à sexta prática de gerenciamento de resultados (postergar despesas com manutenção, 23,14%) e à sétima prática (postergar despesas com material de escritório, 21,48%). Esses resultados permitem a especulação de que tais práticas contábeis são cogitáveis pelos profissionais de contabilidade atuantes na RMR.

Apresenta-se, ainda, os resultados verificados quanto à quarta prática (lançar encargos financeiros em períodos futuros, 14,88%), à quinta prática (postergar perdas prováveis 14,87%) e à oitava prática (antecipar o registro de vendas programadas, 17,36%), consideradas pelos contadores, como práticas inaceitáveis de serem realizadas.

Complementarmente, a segunda prática, reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, confiando que o mesmo a fará em futuro mediato (10,74%) e a

terceira prática de gerenciamento de resultados, alocar despesas diversas no ativo intangível (0,83%), apresentaram os menores percentuais de concordância, indicando que os contadores, descartariam quase que por completo a utilização de tais práticas no desempenho de suas atividades.

O quadro 16 mostra a métrica correspondente ao grau de concordância e discordância dos contadores em relação às práticas de gerenciamento de resultados.

Quadro 16 - Percepção sobre as práticas de gerenciamento de resultados.

| Práticas de Gerenciamento de resultados                                                                                             | Discordo Totalmente (1) |        | Discordo (2) |        | Indiferente (3) |        | Concordo (4) |        | Concordo Totalmente (5) |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------|--------------|--------|-----------------|--------|--------------|--------|-------------------------|-------|
|                                                                                                                                     | N                       | %      | N            | %      | N               | %      | N            | %      | N                       | %     |
| Diminuir as taxas de depreciação                                                                                                    | 32                      | 26,45% | 39           | 32,23% | 17              | 14,05% | 25           | 20,66% | 8                       | 6,61% |
| Reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa confiando que o cliente a fará em futuro <u>mediato</u>                        | 64                      | 52,89% | 36           | 29,75% | 8               | 6,61%  | 11           | 9,09%  | 2                       | 1,65% |
| Alocar despesas diversas no ativo intangível                                                                                        | 62                      | 51,24% | 50           | 41,32% | 8               | 6,61%  | 1            | 0,83%  | 0                       | 0,00% |
| Lançar encargos financeiros do mês corrente em períodos futuros                                                                     | 48                      | 39,67% | 41           | 33,88% | 14              | 11,57% | 14           | 11,57% | 4                       | 3,31% |
| Postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referente a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês | 43                      | 35,54% | 41           | 33,88% | 19              | 15,70% | 13           | 10,74% | 5                       | 4,13% |
| Postergar despesas de manutenção                                                                                                    | 42                      | 34,71% | 33           | 27,27% | 18              | 14,88% | 22           | 18,18% | 6                       | 4,96% |
| Postergar despesas com material de escritório                                                                                       | 41                      | 33,88% | 36           | 29,75% | 18              | 14,88% | 16           | 13,22% | 10                      | 8,26% |
| Antecipar o registro de vendas programadas para serem efetivadas no próximo mês                                                     | 57                      | 47,11% | 28           | 23,14% | 15              | 12,40% | 18           | 14,88% | 3                       | 2,48% |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Ressalta-se, por oportuno, que tais práticas podem, de certa forma, comprometer a qualidade e principalmente a fidedignidade das informações contábeis que são produzidas e evidenciadas, prejudicando os usuários da informação que as utilizam no seu processo de tomada de decisão. Tal constatação corrobora a menção de Paulo (2007), que afirmara que o gerenciamento de resultados pode afetar negativamente um dos principais objetivos da contabilidade, o de fornecer informações úteis e confiáveis aos usuários, vez que tal prática, põe em risco uma das características fundamentais da informação, a representação fidedigna.

Assim, embora a permissividade acondicionada nas normas de contabilidade atualmente vigentes, possibilite a adoção e a utilização de tais práticas no momento de produzir as informações, a reboque de julgamentos e principalmente escolhas de critérios pelo contador, diante dos possíveis prejuízos aos usuários da informação contábil, mostra-se relevante que o conjunto de normas contábeis restrinja a possibilidade de realização de práticas de gerenciamento de resultados.

### **5.2.2 Tomada de decisões éticas**

Considerando o fato de que a profissão contábil continua a se adaptar e evoluir para a demanda do mundo dos negócios, o comportamento ético é continuamente avaliado. Assim, a ética para o profissional contábil deve estar presente em todas as suas atividades e na realização de suas escolhas (DA SILVA, 2009). Dessa forma, a preocupação com o comportamento ético do profissional contábil, se dá pelo fato de vários usuários utilizarem as informações contábeis na tomada de decisão.

Diante do exposto, baseado em um dilema ético, a tabela 5, evidencia o posicionamento dos contadores quanto à decisão de agir de maneira ética. Os resultados demonstraram que 71,9% dos profissionais contábeis optariam pela decisão de agir eticamente, revelando uma posição contrária àquela adotada pelo diretor financeiro no caso fictício.

Já os profissionais que se mostraram predispostos a agir de maneira condizente com a ação do diretor financeiro do caso em exame, representam cerca de 14,5%; destes, apenas um contador, se mostrou propenso a agir de maneira antiética. Tem-se, portanto, que a grande maioria dos contadores, indicou que teria um comportamento ético na hipotética escolha sugerida.

Cabe destacar ainda, a percepção dos contadores quanto à probabilidade dos seus colegas de profissão agirem da mesma forma que o diretor financeiro agiu no questionamento apresentado.

Os resultados indicaram que 23,14% dos profissionais contábeis acreditam que existe uma probabilidade alta e muito alta de gerenciarem resultados. Já para 28,93% desses profissionais, existiria uma média probabilidade de seus colegas gerenciarem os resultados, enquanto que 47,94% dos contadores acreditam que seus colegas de profissão não agiriam da mesma forma que o diretor do caso suscitado.



Tais números revelaram uma leve descrença desses profissionais quanto aos seus colegas de profissão, no que concerne às escolhas de critérios no desempenho de suas atividades.

De outra mão, sabe-se que contadores, assim como quaisquer outros indivíduos, podem estar sujeitos aos vieses cognitivos.

As evidências empíricas, conforme visto na seção 3.1.1 desta dissertação, mostram que os indivíduos são sensíveis aos vieses cognitivos no processo de julgamento e tomada de decisão. Em avanço, a contabilidade vem sofrendo mudanças, em nível mundial, no intuito de acompanhar a expansão dos mercados e elucidar a complexidade no reconhecimento, mensuração e evidenciação dos eventos econômicos, aumentando a relevância, a fidedignidade, a confiabilidade e a transparência das informações contábeis.

Visando acompanhar estes lemas, também foi intenção da pesquisa, verificar a probabilidade de os contadores agirem da mesma forma, caso os seus colegas de profissão optassem pelo gerenciamento de resultados.

Na apuração analítica, percebeu-se que um maior percentual de ações de gerenciamento seria realizado pelo profissional contábil (35,54%), caso os seus colegas de profissão agissem de maneira oportunista.

Tal fato pode ser justificado pela existência da ilusão cognitiva do efeito manada, em que, as pessoas tendem a seguir o comportamento e/ou decisões de um grupo, o que é justificado pelo sentimento de que é melhor errar em grupo do que sozinho (PASSOS; PEREIRA; MARTINS, 2012).

Os resultados descritos levantaram uma preocupação, já que, nas situações em que as normas e técnicas contábeis exigem uma postura de julgamento na definição dos procedimentos contábeis, uma crise de valores éticos e morais de um grupo pode levar a uma escolha que esteja em conformidade com esse grupo e seja contrária aos diversos grupos de interesse que elas afetam e aos aspectos éticos.

Assim, os resultados apurados, permitiram a constatação de que os contadores, em sua maioria, tomam decisões baseadas nos princípios éticos, entretanto, são condizentes com os seus colegas de profissão, no que concerne a realizar práticas de gerenciamento de resultados.

Os resultados gerais que podem ser associados ao exame técnico desta questão na análise de dados, são vislumbrados na tabela 5, que apresenta a questão no modo em que ela foi exibida aos respondentes no questionário aplicado.

Tabela 5 - Percepção acerca de decisões éticas.

| Assertiva    | Você realizar a mesma ação é... |                | Seus colegas de profissão agirem da mesma forma é... |                | Você realizá-la se todos os seus colegas de profissão agissem da mesma forma é... |                |
|--------------|---------------------------------|----------------|------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|
|              | Frequência                      | Percentual     | Frequência                                           | Percentual     | Frequência                                                                        | Percentual     |
| Muito Alta   | 1                               | 0,83%          | 5                                                    | 4,13%          | 14                                                                                | 11,57%         |
| Alta         | 16                              | 13,22%         | 23                                                   | 19,01%         | 29                                                                                | 23,97%         |
| Média        | 17                              | 14,05%         | 35                                                   | 28,93%         | 12                                                                                | 9,92%          |
| Baixa        | 31                              | 25,62%         | 43                                                   | 35,54%         | 31                                                                                | 25,62%         |
| Muito Baixa  | 56                              | 46,28%         | 15                                                   | 12,40%         | 35                                                                                | 28,93%         |
| <b>Total</b> | <b>121</b>                      | <b>100,00%</b> | <b>121</b>                                           | <b>100,00%</b> | <b>121</b>                                                                        | <b>100,00%</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Dessa forma, a análise desses resultados reforça a constatação de Lucena (2015), qual seja, a noção de que com o intuito de fornecer a melhor decisão, os contadores podem ser influenciados por ilusões cognitivas, as quais podem comprometer a qualidade e a fidedignidade das informações produzidas.

### 5.2.3 Divulgação de informações privilegiadas e ética nas ações de gerenciamento de resultados

Segundo Coelho (2007), o subjetivismo dos números contábeis divulgados nos relatórios financeiros influencia a decisão pela maximização de utilidade dos agentes, seja com o objetivo de obter eficiência financeira e econômica, seja pelo oportunismo. Dentro desse contexto, tem-se que os interesses, as escolhas e preferências guiam a tomada de decisão e têm tendência ao alcance de benefícios individuais ou coletivos.

Nessa trilha, no que se refere à decisão de divulgar informações privilegiadas que impactariam diretamente a continuidade da empresa que os contadores fariam parte, mais da metade desses profissionais (51,24%) assinalaram uma probabilidade baixa e muito baixa em confrontar a diretoria e divulgar tais informações. Já aqueles profissionais que possuem uma probabilidade muito alta e alta de confrontar a diretoria e divulgar as informações representam 36,36%.

Assim, os resultados expostos na tabela 6 revelaram certa preocupação quanto a evidenciação das informações contábeis, pois a grande maioria dos contadores, demonstrou ser concordante com as decisões da diretoria (em não divulgar as informações), mesmo sabendo que tais informações deveriam ser divulgadas.

Tabela 6 - Probabilidade de divulgação de informações privilegiadas.

| <b>Assertivas</b> | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|-------------------|-------------------|-------------------|
| Muito Alta        | 22                | 18,18%            |
| Alta              | 22                | 18,18%            |
| Média             | 15                | 12,40%            |
| Baixa             | 36                | 29,75%            |
| Muito Baixa       | 26                | 21,49%            |
| <b>Total</b>      | <b>121</b>        | <b>100,00%</b>    |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Assim, os dados levantados reforçam a ideia preceituada na teoria da agência, a qual impõe que em regra, os agentes possuem mais informações e suas ações afetam o bem-estar entre as partes, sendo dificilmente observada pelo principal. Dessa forma, os usuários, que utilizam as informações contábeis para decidir, sempre estarão sujeitos ao risco de decidirem com base em informações enviesadas, pois existe muita subjetividade na produção e evidenciação das informações contábeis formuladas pelo contador, fato que pode contribuir para a não divulgação da realidade econômico-financeira das organizações.

A seu termo, Johnson *et al.* (2012), argumentam que o julgamento ético e a intenção moral do indivíduo a respeito das práticas de gerenciamento de resultados podem ser influenciados pela percepção que este tem:

- Sobre os motivos que os levam a gerenciar os resultados são vistos (éticos ou antiéticos)
- Quanto as possíveis consequências (favoráveis ou desfavoráveis)

Ainda nesta perspectiva, Jones (1991), argumenta que a partir do julgamento ético, os indivíduos estabelecem sua intenção moral. Ademais, segundo Johnson *et al.* (2012), o indivíduo reage conforme o julgamento ético exercido: se julga uma prática como ética, ele tem a intenção de encorajá-la; por outro lado, se julga uma prática como antiética, ele tem a intenção de desencorajá-la, ou seja, se uma situação antiética é julgada como ética, o comportamento do indivíduo tende a ser guiado a realizar tal prática.

Assim, quanto ao julgamento ético dos contadores, considerando as hipotéticas atitudes disponibilizadas no questionário, os profissionais foram convidados a avaliar práticas de gerenciamento de resultados e decisão empresarial em uma escala, variando de prática ética à totalmente antiética.

Nenhuma das práticas foi julgada unanimemente como ética ou totalmente antiética e, nos dois casos, ou seja, envolvendo decisões contábeis ou decisões operacionais. Ademais, como descrito na tabela 7, cerca de 38,84% dos profissionais acreditaram que tais práticas sejam totalmente antiéticas, enquanto que 24,79% julgaram as ações como infração grave, 9,92% como infração moderada, 14,88% como prática questionável e 11,6% como prática ética.

Cabe mencionar, que a prática de gerenciamento de resultados, que fora julgada pelos contadores, continha a mesma interpretação da segunda prática (reconhecer uma venda futura), exibida no quadro 16, que fora considerada pela maioria dos profissionais, como inadmissível de ser realizada no desempenho de suas atividades.

Destarte, com o intuito de comparar a predisposição de gerenciar os resultados e o julgamento ético, percebe-se que os percentuais de concordância da prática de gerenciamento de resultados, cerca de (10,74%) e aqueles que julgam a prática como ética (11,57%) foram praticamente os mesmos, reforçando as constatações de Johnson *et al.* (2012), de que a intenção moral do indivíduo a respeito das práticas de gerenciamento de resultados é influenciada pelo seu julgamento. Dessa forma, ratifica-se que se uma prática antiética é vista como ética, a tendência é que o comportamento do executante seja guiado a realizar tal prática (JONES, 1991). Esses resultados estão evidenciados na tabela 7.

Tabela 7 - Percepção acerca de ações de gerenciamento de resultados.

| <b>Assertivas</b>    | <b>Frequência</b> | <b>Percentual</b> |
|----------------------|-------------------|-------------------|
| Prática Ética        | 14                | 11,57%            |
| Prática Questionável | 18                | 14,88%            |
| Infração Moderada    | 12                | 9,92%             |
| Infração Grave       | 30                | 24,79%            |
| Totalmente Antiética | 47                | 38,84%            |
| <b>Total</b>         | <b>121</b>        | <b>100,00%</b>    |

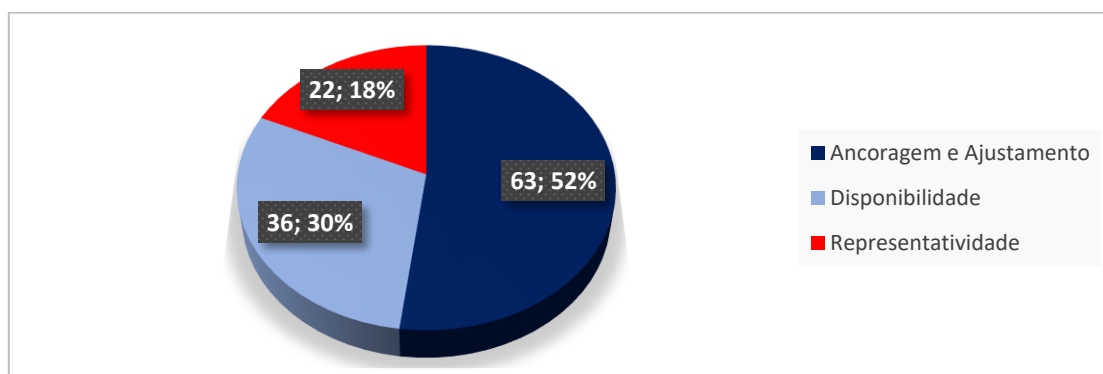
Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

#### 5.2.4 Heurísticas de comportamento

Em continuidade, com o intuito de verificar qual das três heurísticas clássicas propostas por Tversky e Kahneman (1979) era preponderante, quando a contabilização do fato econômico requisitava julgamento, dos 121 questionários assinalados, 22 contadores cerca de 18% expressaram que, ao realizarem os seu julgamentos e tomarem suas decisões no desempenho de suas atividades, usam a heurística da

representatividade; cerca de 30%, que corresponde a 36 contadores, julgam usando os alicerces da heurística da disponibilidade; e 63 respondentes julgam sob a heurística de ajuste e ancoragem, representando 52% da totalidade dos profissionais de contabilidade alvos da pesquisa. O gráfico 3 demonstra a participação percentual dos profissionais pesquisados.

Gráfico 3 - Heurística preponderantes no julgamento de critérios contábeis.



Os resultados encontrados foram semelhantes ao do trabalho realizado por Fernandes, Fernandes e Fernandes (2015), em que os profissionais de contabilidade atuantes no Estado do Pará alicerçavam suas ações que requisitavam julgamento, predominantemente nos preceitos das heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento. Esses mesmos autores, argumentaram que a justificativa para uma baixa adesão à heurística da representatividade, está no fato desta requisitar profunda reflexão e conhecimento dos fundamentos do objeto em análise, pois o julgamento ocorre no grau em que a (recurso, por exemplo) é representativo de b (ativo ou despesa, por exemplo).

Ademais, é possível justificar as escolhas por meio dos seguintes argumentos:

- A heurística da disponibilidade permite julgamento com base nas experiências vivenciadas e fixadas na mente, o que torna o julgamento e tomada decisão imediatos;
- Já a heurística da ancoragem e ajustamento assemelha-se ao processo de tentativa e erro, no qual o julgamento inicial pode ser ajustado para que o resultado final esteja o mais próximo possível da realidade.

Todavia, em adendo quanto à heurística da ancoragem e ajustamento, em alguns julgamentos e decisões que são tomadas pelos contadores, não existe possibilidade de

começar com um posicionamento e ir ajustando, com o passar do tempo, para a tomada de decisão final, considerando as pressões por prazo existentes no ambiente de trabalho desses profissionais.

Isto posto, é importante destacar que as heurísticas predominantes na pesquisa, apresentaram significativo nível de subjetividade. Tal característica, as tornam extremamente dependentes do que a mente humana fixa, vez que, muitas das fixações feitas pela memória estão sob a percepção e a maneira como o indivíduo vê o fato, e isto está impregnado de vieses cognitivos como afirmam Marcelino e Bruni (2012). Assemelha-se, pois, também neste estudo, que os vieses cognitivos estão presentes nas práticas contábeis.

### **5.2.5 Atributos influentes no julgamento e no processo decisório**

Em sequência, considera-se o fato de que ao desempenhar suas atividades os contadores passam por uma série de pré-julgamentos e decisões para a resolução de um fenômeno contábil. Assim, a análise conduzida para as próximas questões está apoiada no modelo duplo de processamento de informações.

O modelo referido no parágrafo anterior, busca explicar a diversidade dos pensamentos, sentimentos e comportamentos dos indivíduos (EVANS, 2011) partindo do entendimento de como as pessoas processam as informações e de como variáveis podem influenciar esse processamento (EVANS; STANOVICH, 2013).

Os resultados obtidos revelaram que os contadores sempre realizam seus julgamentos influenciados pelo conhecimento adquirido (61,16%), pelas experiências (51,24%), pela memória de trabalho (44,63%) e pelas regras (42,98%).

Cabe destacar, a baixa frequência no atributo emoções (1,65%), indicando que este, não exerce forte influência no julgamento dos contadores da amostra pesquisada, fato que valida ao menos para o caso em estudo a adaptação efetuada na aplicação do BFI. Tal fato também é corroborado ao analisar as colunas nunca e sempre, onde os maiores percentuais se encontram relacionados ao atributo emoções.

Quando analisada a coluna frequentemente, o atributo análise de consequências apresenta a maior frequência (42,98%) seguido pela capacidade cognitiva (39,67%) e associações contextuais (38,02%). Dessa forma, percebe-se um leve predomínio do processamento de informações do tipo 1, ou seja, o julgamento dos contadores é realizado de maneira automática, sendo guiado pelo mínimo de esforço cognitivo.

A seu turno, os dados processados corroboram as análises contidas no gráfico 3, indicando a influência das heurísticas presente no julgamento dos contadores, vez que, esses profissionais valem-se das suas experiências e da memória de trabalho armazenada em sua mente, tanto para ancoragem quanto para disponibilidade.

Dessa forma, a tabela 8 retrata a influência de alguns atributos do pensamento humano e seus reflexos na capacidade de julgamento dos contadores, quando estes estiverem no desempenho de suas atividades.

Tabela 8 - Percepção acerca dos atributos influentes no julgamento sobre aplicação de critérios contábeis.

| Atributos                | Nunca |        | Raramente |        | Eventualmente |        | Frequentemente |        | Sempre |        |
|--------------------------|-------|--------|-----------|--------|---------------|--------|----------------|--------|--------|--------|
|                          | N     | %      | N         | %      | N             | %      | N              | %      | N      | %      |
| Memória de Trabalho      | 1     | 0,83%  | 7         | 5,79%  | 29            | 23,97% | 30             | 24,79% | 54     | 44,63% |
| Associações contextuais  | 0     | 0,00%  | 5         | 4,13%  | 59            | 48,76% | 46             | 38,02% | 11     | 9,09%  |
| Análise de Consequências | 0     | 0,00%  | 3         | 2,48%  | 32            | 26,45% | 52             | 42,98% | 34     | 28,10% |
| Regras (Normas)          | 0     | 0,00%  | 7         | 5,79%  | 20            | 16,53% | 42             | 34,71% | 52     | 42,98% |
| Experiências             | 0     | 0,00%  | 4         | 3,31%  | 11            | 9,09%  | 44             | 36,36% | 62     | 51,24% |
| Capacidade Cognitiva     | 0     | 0,00%  | 5         | 4,13%  | 38            | 31,40% | 48             | 39,67% | 30     | 24,79% |
| Conhecimento             | 1     | 0,83%  | 1         | 0,83%  | 10            | 8,26%  | 35             | 28,93% | 74     | 61,16% |
| Emoções                  | 34    | 28,10% | 38        | 31,40% | 35            | 28,93% | 12             | 9,92%  | 2      | 1,65%  |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

De maneira semelhante, também foi intenção investigar esses mesmos atributos e suas influências no processo decisório dos contadores. Os resultados encontrados foram semelhantes aos advindos do processo de julgamento.

Assim, conhecimento (61,98%), experiências adquiridas (59,50%), regras (58,68%) e memória de trabalho (41,32%), foram alçados à condição de sempre influenciarem os contadores no processo de tomada de decisão, enquanto que associações contextuais (48,76%), análise de consequências (46,28%) e capacidade cognitiva (40,50%) influenciariam frequentemente as decisões dos contadores.

Com base nesses resultados, é possível identificar que os contadores em seu desempenho profissional corrente, valem-se mais dos seus conhecimentos adquiridos e de suas experiências apreendidas na memória.

Assim, de maneira semelhante, também a tomada de decisão dos contadores está apoiada no processamento de informações do tipo 1, mais automático, o que permite

constatar, que os contadores pesquisados são pouco sensíveis aos vieses cognitivos, fazendo com que as escolhas de critérios adotados, não comprometa a confiabilidade e a fidedignidade das informações produzidas em relação ao contexto, respeitando apenas a normatização. A tabela 9 demonstra esses resultados.

Tabela 9 - Percepção acerca dos atributos influentes na decisão sobre uso de critérios contábeis.

| Atributos                | Nunca |        | Raramente |        | Eventualmente |        | Frequentemente |        | Sempre |        |
|--------------------------|-------|--------|-----------|--------|---------------|--------|----------------|--------|--------|--------|
|                          | N     | %      | N         | %      | N             | %      | N              | %      | N      | %      |
| Memória de Trabalho      | 2     | 1,65%  | 4         | 3,31%  | 22            | 18,18% | 43             | 35,54% | 50     | 41,32% |
| Associações contextuais  | 0     | 0,00%  | 3         | 2,48%  | 38            | 31,40% | 59             | 48,76% | 21     | 17,36% |
| Análise de Consequências | 0     | 0,00%  | 2         | 1,65%  | 22            | 18,18% | 56             | 46,28% | 41     | 33,88% |
| Regras (Normas)          | 0     | 0,00%  | 7         | 5,79%  | 15            | 12,40% | 28             | 23,14% | 71     | 58,68% |
| Experiências             | 0     | 0,00%  | 2         | 1,65%  | 12            | 9,92%  | 35             | 28,93% | 72     | 59,50% |
| Capacidade Cognitiva     | 0     | 0,00%  | 4         | 3,31%  | 27            | 22,31% | 49             | 40,50% | 41     | 33,88% |
| Conhecimento             | 0     | 0,00%  | 2         | 1,65%  | 5             | 4,13%  | 39             | 32,23% | 75     | 61,98% |
| Emoções                  | 26    | 21,49% | 32        | 26,45% | 51            | 42,15% | 7              | 5,79%  | 5      | 4,13%  |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Globalmente os resultados obtidos, ainda remetem ao conceito da ilusão cognitiva do excesso de confiança que, segundo Chen *et al.* (2007), é caracterizado pela literatura da psicologia e das ciências comportamentais, como o fato de as pessoas acreditarem que possuem mais habilidades do que realmente possuem, comprometendo o seu processo decisório.

Diante do exposto, o excesso de confiança pode levar a julgamentos e decisões que não representam a melhor escolha entre as alternativas disponíveis, possibilitando ao indivíduo uma falsa vantagem em relação aos demais. Assim, acredita-se que os profissionais contábeis que possuem excesso de confiança e que superestimam suas habilidades e conhecimentos sobre as normas contábeis, estão mais suscetíveis a erros, podendo influenciar a produção das informações contábeis, ratificando posição de Pires, Silva e Silva (2016).

Outro ponto a ser destacado nesta mesma análise é a fixação funcional. Tal estratégia indica que com base nas experiências e no conhecimento armazenados na memória, os contadores tenderão a negar o fato de que métodos alternativos possam ser



usados para preparar as informações. Isto caracterizaria determinada resistência por parte dos operadores da contabilidade a adotarem um conceito modificado, levando-os a agirem como se eles fossem condicionados a atuarem dentro de seus comportamentos passados, focados na fixação funcional. Esse mote dificulta os contadores a resolverem novos problemas de maneira inédita, por causa do uso de velhos instrumentos e pensamentos.

Em sequência, apresenta-se o resultado descritivo da apuração para os dados da adaptação do questionário BFI.

#### **5.2.6 Traços personalísticos auto identificados na pesquisa**

Como exposto no quarto capítulo desta dissertação, o instrumento referente ao BFI pleno (44 itens divididos entre as cinco dimensões da personalidade, conforme Anexo I) teve sua aplicação adaptada para o contexto deste trabalho, selecionando apenas 12 itens dentre os definidores das dimensões da personalidade a saber: abertura à experiência; conscienciosidade e neuroticismo. A justificativa para tal ação está no fato de que as dimensões da personalidade que foram descartadas, abordavam traços mais sociais. Assim, a utilização de tais dimensões não fazia muito sentido para os intentos desta dissertação. Essa opção está ancorada em trabalhos anteriores, os quais foram descritos na seção 3.6.

Com este arranjo definido, ao analisar a dimensão da personalidade abertura à experiência, na amostra composta por contadores atuantes na RMR que participaram deste estudo ( $n = 121$ ), verificou-se que praticamente todos os itens que compõem esta dimensão, apresentaram altos níveis de concordância. O item prefere trabalho rotineiro foi o único a apresentar um alto grau de discordância, cerca de 66,11%. Os resultados globais encontrados para esta dimensão da personalidade indicam que os contadores estudados são curiosos, possuem interesses amplos, são criativos, originais e inteligentes, revelando profissionais dispostos a experimentar novas atividades. Todavia, quanto ao último item mencionado, cabe destacar seu conflito quando comparado à análise anteriormente exposta, vez que os contadores se avaliaram como pessoas que se utilizam mais dos seus conhecimentos e experiências armazenadas na memória, ou seja, focados na fixação funcional. Esse resultado permite especular que os contadores atuam dentro de padrões e comportamentos passados, mas se auto descrevem como pessoas abertas a novas experiências.

A dimensão da personalidade conscienciosidade, por sua vez, também apresentou altos índices de concordância em todos os itens. Esses resultados mostraram

que os contadores são organizados, confiáveis, autodisciplinados, ambiciosos e perseverantes, sugerindo que o comportamento desses profissionais é dirigido a objetivos.

Perseverando nesta perspectiva e analisando a dimensão neuroticismo, percebeu-se um alto grau de concordância para o item (é emocionalmente estável 76,86%). Assim, os resultados verificados para essa dimensão, apontam que os contadores estudados se avaliam como pessoas menos instáveis em seu temperamento, ou seja, costumam ter um controle emocional em momentos de tensão. Por outro lado, o item preocupa-se muito com tudo apresentou um resultado interessante, vez que 44 contadores (36,36%) discordaram do item, apresentando assim, características como calma, descontração, enquanto que 45 contadores (37,19%) concordaram com o item, o que permite inferir que tais contadores são nervosos, preocupados e inseguros. A tabela 10 demonstra a totalidade de resultados obtidos sobre o BFI adaptado.

Tabela 10 - Autopercepção acerca dos traços da personalidade (big five).

| Dimensões da Personalidade                                           | Discordo totalmente |        | Discordo |        | Indiferente |        | Concordo |        | Concordo totalmente |        |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------|--------|----------|--------|-------------|--------|----------|--------|---------------------|--------|
|                                                                      | N                   | %      | N        | %      | N           | %      | N        | %      | N                   | %      |
| <b>Fator: Abertura à experiência</b>                                 |                     |        |          |        |             |        |          |        |                     |        |
| É original, tem sempre novas ideias                                  | 1                   | 0,83%  | 5        | 4,13%  | 41          | 33,88% | 61       | 50,41% | 13                  | 10,74% |
| É inventivo, criativo                                                | 2                   | 1,65%  | 10       | 8,26%  | 33          | 27,27% | 47       | 38,84% | 29                  | 23,97% |
| Prefere trabalho rotineiro (Sentido inverso)                         | 22                  | 18,18% | 58       | 47,93% | 28          | 23,14% | 10       | 8,26%  | 3                   | 2,48%  |
| É curioso sobre muitas coisas diferentes                             | 0                   | 0,00%  | 1        | 0,83%  | 15          | 12,40% | 71       | 58,68% | 34                  | 28,10% |
| Gosta de analisar profundamente as coisas                            | 0                   | 0,00%  | 0        | 0,00%  | 13          | 10,74% | 69       | 57,02% | 39                  | 32,23% |
| Gosta de refletir, brincar com as ideias                             | 2                   | 1,65%  | 7        | 5,79%  | 45          | 37,19% | 56       | 46,28% | 11                  | 9,09%  |
| <b>Fator: Conscienciosidade</b>                                      | N                   | %      | N        | %      | N           | %      | N        | %      | N                   | %      |
| É minucioso e detalhista no trabalho                                 | 0                   | 0,00%  | 1        | 0,83%  | 9           | 7,44%  | 47       | 38,84% | 64                  | 52,89% |
| Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho                          | 0                   | 0,00%  | 1        | 0,83%  | 3           | 2,48%  | 64       | 52,89% | 53                  | 43,80% |
| Faz as coisas com eficiência                                         | 0                   | 0,00%  | 0        | 0,00%  | 8           | 6,61%  | 81       | 66,94% | 32                  | 26,45% |
| Faz planos e segue-os à risca                                        | 0                   | 0,00%  | 10       | 8,26%  | 35          | 28,93% | 58       | 47,93% | 18                  | 14,88% |
| <b>Fator: Neuroticismo</b>                                           | N                   | %      | N        | %      | N           | %      | N        | %      | N                   | %      |
| É emocionalmente estável, não se altera facilmente (Sentido inverso) | 3                   | 2,48%  | 11       | 9,09%  | 14          | 11,57% | 59       | 48,76% | 34                  | 28,10% |
| Preocupa-se muito com tudo                                           | 8                   | 6,61%  | 36       | 29,75% | 32          | 26,45% | 18       | 14,88% | 27                  | 22,31% |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Apurados os traços personalísticos dos contadores da amostra investigada, em resumo, percebeu-se que os profissionais contábeis detêm um comportamento guiado por metas a serem alcançadas, possuem amplos interesses e a grande maioria se auto avaliou como emocionalmente estável; todavia, preocupam-se com diversas situações que ocorrem no seu dia-a-dia, ou seja, apresentaram altos escores de neuroticismo.

Inventariados os dados por meio da análise univariada, encaminha-se para análise bivariada desta dissertação, a qual é especialmente focada no gerenciamento de resultados e está exposta na próxima subseção deste capítulo.

### 5.3 INVENTARIANDO O CONTEXTO NAS PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS

Bommer, Gratto e Tuttle (1987), defendem que nas situações em que existam dilemas éticos, o perfil demográfico, os atributos individuais (objetivos pessoais e a experiência do indivíduo) e a personalidade são elementos influentes para a seleção de alternativas que refletem um comportamento decisório anormal ou antiético, o que torna pertinente enveredar neste espaço por esta análise.

Assim, o objetivo desta análise é fazer uma confrontação entre as escolhas de práticas de gerenciamento de resultados e algumas variáveis do bloco do perfil dos contadores. Para concretizar tal intento, realizou-se em um primeiro momento, o cruzamento da variável gênero com as oito práticas de gerenciamento de resultados.

#### 5.3.1 A associação com o gênero

Na visão de Torre e Proença (2010), existem na literatura explicações avançadas quanto as possíveis diferenças comportamentais associadas a gênero, em questões que envolvem dilemas éticos. Para esses autores, as mulheres estão mais preocupadas em cumprir as regras, enquanto os homens, em buscar o sucesso competitivo, sendo estes mais propensos a quebrar determinadas regras, ou as encarar de modo menos drástico.

Diante do exposto, percebeu-se que os contadores do sexo masculino, de fato, possuem uma maior propensão para gerenciar resultados em relação às mulheres, ou seja, um comportamento mais oportunista. Explicitando tal conclusão, das oito práticas disponibilizadas, apenas as práticas 1 (diminuir taxas de depreciação) e 3 (alocar despesas diversas no ativo intangível) possuíram um maior grau de concordância por parte das mulheres.

Considerando as práticas menos aceitáveis pelos contadores no desempenho de suas atividades, os resultados demonstraram que reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, acreditando que o mesmo a fará em futuro mediato, possui praticamente a mesma percepção entre homens e mulheres, cerca de 53,84% e 46,15% respectivamente. Já a prática que possuiu maior grau de discordância (alocar despesas no ativo intangível) só foi admitida como realizável por uma profissional do sexo feminino.

Dessa forma, menciona-se que, ao menos para esta amostra, é oportuna a especulação de que as mulheres detêm um comportamento mais conservador que os homens, indicando-se ainda que o comportamento mais oportunista das mulheres, se deu apenas naquela prática julgada pelos profissionais contábeis, como a mais admissível de ser perpetrada.

A tabela 11 evidencia a distribuição integral dos dados compilados.

Tabela 11 - Relação percebida entre gerenciamento de resultado e gênero.

| Práticas de Gerenciamento de resultados                                                                                                      | Gênero | Assertivas |    |    |    |   | Total |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------|----|----|----|---|-------|
|                                                                                                                                              |        | 1          | 2  | 3  | 4  | 5 |       |
| Diminuir as taxas de depreciação mediante laudo qualquer que respalde essa escolha                                                           | M      | 19         | 20 | 10 | 10 | 5 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 13         | 19 | 7  | 15 | 3 | 57    |
| Reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, confiando que o cliente a fará em futuro mediato                                       | M      | 35         | 19 | 3  | 5  | 2 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 29         | 17 | 5  | 6  | 0 | 57    |
| Alocar despesas diversas no ativo intangível                                                                                                 | M      | 30         | 31 | 3  | 0  | 0 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 32         | 19 | 5  | 1  | 0 | 57    |
| Lançar encargos financeiros do mês corrente em períodos futuros                                                                              | M      | 24         | 22 | 6  | 9  | 3 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 24         | 19 | 8  | 5  | 1 | 57    |
| Postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referente a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês corrente | M      | 22         | 22 | 9  | 8  | 3 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 21         | 19 | 10 | 5  | 2 | 57    |
| Postergar despesas de manutenção                                                                                                             | M      | 23         | 18 | 8  | 10 | 5 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 19         | 15 | 10 | 12 | 1 | 57    |
| Postergar despesas com material de escritório                                                                                                | M      | 23         | 15 | 11 | 8  | 7 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 18         | 21 | 7  | 8  | 3 | 57    |
| Antecipar o registro de vendas programadas para serem efetivadas no próximo mês                                                              | M      | 29         | 17 | 4  | 11 | 3 | 64    |
|                                                                                                                                              | F      | 28         | 11 | 11 | 7  | 0 | 57    |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Buscou-se em seguida, apurar as implicações da idade para a verificação das práticas de gerenciamento de resultados.

### 5.3.2 A associação com a idade

Emerson, Conroy e Stanly (2007), argumentam que a idade dos indivíduos também é considerada um importante indicador ao se investigar questões éticas e comportamentais, afirmando que os indivíduos mais velhos exibem inclinações mais éticas.

Destarte, ao se verificar a relação entre a prática de diminuir taxas de depreciação e a faixa etária dos contadores, pôde-se equacionar que:

- Profissionais que têm entre 36 a 40 anos e aqueles com mais de 45 anos não revelaram nenhum grau de concordância em relação ao gerenciamento de resultados;
- Os profissionais com idade entre 26 a 30 anos e aqueles na faixa de 31 a 35 anos, apresentaram os maiores níveis de concordância, vez que dos 33 contadores predispostos a realizarem tal prática, cerca de 85%, o que corresponde a 28 profissionais, pertencem a essas faixas de idade;
- Já os profissionais de até 25 anos, não suscitaram um índice muito elevado de concordância. Tal resultado revelou certa surpresa, uma vez que era esperado, como apontado no início, que os contadores com menos idade tivessem um comportamento mais oportunista em relação às demais faixas.

Os resultados são demonstrados na tabela 12 e cabe a ressalva que diminuir as taxas de depreciação foi considerada pelos contadores como a prática mais plausível de ser realizada.

Tabela 12 - Relação percebida entre diminuir taxas de depreciação e faixa etária.

| Faixa etária    | Diminuir as taxas de depreciação, mediante laudo que respalde essa escolha |    |    |    |   | Total      |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------|----|----|----|---|------------|
|                 | 1                                                                          | 2  | 3  | 4  | 5 |            |
| 20 a 25 anos    | 3                                                                          | 7  | 5  | 2  | 2 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 10                                                                         | 13 | 6  | 15 | 5 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 8                                                                          | 9  | 4  | 7  | 1 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 8                                                                          | 3  | 1  | 0  | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 1                                                                          | 2  | 1  | 1  | 0 | 5          |
| Mais de 45 anos | 2                                                                          | 5  | 0  | 0  | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 32                                                                         | 39 | 17 | 25 | 8 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Buscando relacionar a faixa etária e a prática de reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, notou-se um comportamento mais conservador dos profissionais.

Claramente, os contadores com idades mais avançadas (36 a 40 anos; 41 a 45 anos e mais de 45 anos) não apresentaram nenhum grau de concordância com tal prática, permitindo a especulação de que quanto maior a idade do profissional contábil, menores são as chances da realização de gerenciamento de resultados.

Em complemento, profissionais da faixa entre 26 a 30 anos, mostraram-se os mais tolerantes a gerenciarem resultados, mediante o reconhecimento de venda, vez que 8 profissionais, cerca de 61% dentre os 13 profissionais que intuíram uma predisposição a realizar tal prática, estavam na faixa delimitada. Visualizam-se os resultados descritos na tabela 13.

Tabela 13 - Relação percebida entre reconhecer uma venda futura e faixa etária.

| Faixa etária    | Reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, confiando que o cliente a fará em futuro mediato |    |   |    |   | Total      |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|---|------------|
|                 | 1                                                                                                      | 2  | 3 | 4  | 5 |            |
| 20 a 25 anos    | 12                                                                                                     | 3  | 2 | 2  | 0 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 23                                                                                                     | 15 | 3 | 6  | 2 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 12                                                                                                     | 11 | 3 | 3  | 0 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 8                                                                                                      | 4  | 0 | 0  | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 3                                                                                                      | 2  | 0 | 0  | 0 | 5          |
| Mais de 45 anos | 6                                                                                                      | 1  | 0 | 0  | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 64                                                                                                     | 36 | 8 | 11 | 2 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

A tabela 14 demonstra a relação entre a prática de alocar despesas diversas no ativo intangível e a idade dos contadores. Ressalta-se mais uma vez, que essa prática de gerenciamento de resultados possuiu o maior índice de discordância por parte dos profissionais, permitindo a constatação de que os contadores não se valem de tal prática no desempenho de suas atividades em hipótese alguma.

Os resultados verificados demonstraram também, que a medida que o profissional vai envelhecendo, o seu grau de tolerância com relação a determinadas práticas vai diminuindo, sustentando mais uma vez, a especulação que os contadores mais velhos possuem uma maior propensão a não gerenciarem os resultados.

Reforçando esta última assertiva, cabe destacar, que de todos os contadores que compuseram o conjunto amostral desta pesquisa, apenas 1 contador se mostrou predisposto a alocar despesas diversas no ativo intangível e este habitou a faixa 2 das alternativas de apuração.

Tabela 14 - Relação percebida entre alocar despesas diversas e faixa etária.

| Faixa etária    | Alocar despesas diversas no ativo intangível |    |   |   | Total      |
|-----------------|----------------------------------------------|----|---|---|------------|
|                 | 1                                            | 2  | 3 | 4 |            |
| 20 a 25 anos    | 13                                           | 3  | 3 | 0 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 21                                           | 24 | 3 | 1 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 13                                           | 14 | 2 | 0 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 7                                            | 5  | 0 | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 2                                            | 3  | 0 | 0 | 5          |
| Mais de 45 anos | 6                                            | 1  | 0 | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 62                                           | 50 | 8 | 1 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Já o relacionamento entre a prática lançar encargos financeiros do mês corrente em períodos futuros e a faixa etária dos profissionais contábeis revelou extremos: os contadores com idade entre 41 a 45 anos possuiriam uma leve propensão a gerenciar resultados por meio desta prática; ao passo que os contadores entre 20 a 25 anos, não apresentaram nenhum grau de concordância em relação a essa prática. O antagonismo ditado pela experiência profissional aqui acomodou-se notadamente. Tais resultados estão expostos na tabela 15.

Tabela 15 - Relação percebida entre lançar encargos financeiros e faixa etária.

| Faixa etária    | Lançar encargos financeiros do mês corrente em períodos futuros |    |    |    |   | Total      |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------|----|----|----|---|------------|
|                 | 1                                                               | 2  | 3  | 4  | 5 |            |
| 20 a 25 anos    | 9                                                               | 6  | 4  | 0  | 0 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 15                                                              | 18 | 5  | 9  | 2 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 11                                                              | 8  | 4  | 5  | 1 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 6                                                               | 5  | 1  | 0  | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 2                                                               | 2  | 0  | 0  | 1 | 5          |
| Mais de 45 anos | 5                                                               | 2  | 0  | 0  | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 48                                                              | 41 | 14 | 14 | 4 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Olhando a relação entre a possibilidade de postergar perdas prováveis sinalizadas pelo setor jurídico e a idade dos contadores, tem-se, mais uma vez, que os contadores em faixa etária mais elevada - acima de 35 anos -, ratificaram novamente um comportamento mais conservador. Em contraponto, os mais jovens, abaixo de 35 anos, suscitaram, mesmo que modestamente, a possibilidade de postergar perdas prováveis. Os resultados são demonstrados na tabela 16.

Tabela 16 - Relação percebida entre postergar perdas prováveis e faixa etária.

| Faixa etária    | Postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referente a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês corrente |    |    |    |   | Total      |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|---|------------|
|                 | 1                                                                                                                                            | 2  | 3  | 4  | 5 |            |
| 20 a 25 anos    | 7                                                                                                                                            | 4  | 3  | 3  | 2 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 14                                                                                                                                           | 17 | 12 | 4  | 2 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 11                                                                                                                                           | 10 | 3  | 5  | 0 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 7                                                                                                                                            | 5  | 0  | 0  | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 1                                                                                                                                            | 1  | 1  | 1  | 1 | 5          |
| Mais de 45 anos | 3                                                                                                                                            | 4  | 0  | 0  | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 43                                                                                                                                           | 41 | 19 | 13 | 5 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Ainda na perspectiva de postergar elementos já encarado, no caso de despesas de manutenção, manteve-se o quadro da tabela 16 na faixa composta por profissionais que possuem entre 26 a 35 anos. Ressalta-se relação que à concordância com a prática em termos modestos para os jovens e a intolerância para a faixa mais avançada. A tabela 17 demonstra esse resultado.

Tabela 17 - Relação percebida entre postergar despesas de manutenção e faixa etária.

| Faixa etária    | Postergar despesas de manutenção |    |    |    |   | Total      |
|-----------------|----------------------------------|----|----|----|---|------------|
|                 | 1                                | 2  | 3  | 4  | 5 |            |
| 20 a 25 anos    | 7                                | 5  | 3  | 4  | 0 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 13                               | 13 | 9  | 13 | 1 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 9                                | 9  | 2  | 4  | 5 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 7                                | 4  | 1  | 0  | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 1                                | 1  | 2  | 1  | 0 | 5          |
| Mais de 45 anos | 5                                | 1  | 1  | 0  | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 42                               | 33 | 18 | 22 | 6 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Já os resultados evidenciados na tabela 18, revelam que postergar despesas com material de escritório, possui praticamente a mesma percepção quando comparados os resultados da prática anterior. De fato, a única diferença está na faixa etária daqueles profissionais com 20 a 25 anos, uma vez que o grau de concordância diminuiu em cerca de 75%.



Tabela 18 - Relação percebida entre postergar despesas com material de escritório e faixa etária.

| Faixa etária    | Postergar despesas com material de escritório |    |    |    |    | Total      |
|-----------------|-----------------------------------------------|----|----|----|----|------------|
|                 | 1                                             | 2  | 3  | 4  | 5  |            |
| 20 a 25 anos    | 8                                             | 6  | 4  | 0  | 1  | 19         |
| 26 a 30 anos    | 13                                            | 14 | 8  | 10 | 4  | 49         |
| 31 a 35 anos    | 8                                             | 9  | 2  | 5  | 5  | 29         |
| 36 a 40 anos    | 8                                             | 3  | 1  | 0  | 0  | 12         |
| 41a 45 anos     | 1                                             | 2  | 1  | 1  | 0  | 5          |
| Mais de 45 anos | 3                                             | 2  | 2  | 0  | 0  | 7          |
| <b>Total</b>    | 41                                            | 36 | 18 | 16 | 10 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Por fim, considerando a relação recuperada entre a oitava prática de gerenciamento de resultados e a faixa etária dos contadores, observou-se de maneira semelhante às práticas anteriormente analisadas, a não concordância com tais práticas, para aqueles contadores com idades acima de 35 anos.

Assim, como antes, depreende-se que os contadores mais novos, que fazem parte da amostra dessa pesquisa, possuíram uma maior propensão a realizar práticas de gerenciamento de resultados, práticas essas que interferem diretamente nas informações contábeis que são produzidas e evidenciadas para os diversos usuários, comprometendo o seu processo decisório. A tabela 19 comporta tais resultados.

Tabela 19 - Relação percebida entre antecipar o registro de vendas e faixa etária.

| Faixa etária    | Antecipar o registro de vendas programadas para serem efetivadas no próximo mês |    |    |    |   | Total      |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|---|------------|
|                 | 1                                                                               | 2  | 3  | 4  | 5 |            |
| 20 a 25 anos    | 10                                                                              | 3  | 5  | 1  | 0 | 19         |
| 26 a 30 anos    | 20                                                                              | 11 | 8  | 8  | 2 | 49         |
| 31 a 35 anos    | 11                                                                              | 8  | 1  | 9  | 0 | 29         |
| 36 a 40 anos    | 10                                                                              | 2  | 0  | 0  | 0 | 12         |
| 41a 45 anos     | 0                                                                               | 3  | 1  | 0  | 1 | 5          |
| Mais de 45 anos | 6                                                                               | 1  | 0  | 0  | 0 | 7          |
| <b>Total</b>    | 57                                                                              | 28 | 15 | 18 | 3 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Em resumo, verificou-se que os profissionais contábeis mais jovens, detêm um comportamento mais oportunista, revelando uma maior predisposição a perpetrarem práticas de gerenciamento de resultados do que os profissionais mais velhos, vez que estes se mostraram mais intolerantes a práticas de gerenciar resultados.

Também se buscou relacionar as práticas de gerenciamento de resultados e o tempo de experiência dos contadores

### 5.3.3 A associação com a experiência profissional

Considerando a primeira prática relativa às taxas de depreciação, relatou-se que:

- Observou-se que apenas os contadores com mais de 20 anos de experiência não as diminuiriam;
- Aqueles contadores que possuem experiência de 11 a 20 anos, demonstraram uma leve propensão a diminuir as taxas de depreciação, vez que, dos 17 profissionais que fazem parte deste grupo, apenas 1 contador disse valer-se de tal prática;
- Por outro lado, nas três faixas situadas entre 0 a 10 anos, deu-se o maior grau de concordância com tais práticas.

Assim, permite-se a especulação de que ao passo que os contadores vão adquirindo experiência, tendem a ficar intolerantes com a possibilidade de valer-se de práticas de gerenciamento de resultados no desempenho de suas atividades. Na tabela 20 são revelados os resultados dessa relação.

Tabela 20 - Relação percebida entre diminuir as taxas de depreciação e tempo de experiência.

| Há quanto tempo você exerce sua profissão? | Diminuir as taxas de depreciação, mediante laudo que respalde essa escolha |    |    |    |   | Total      |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----|----|----|---|------------|
|                                            | 1                                                                          | 2  | 3  | 4  | 5 |            |
| 0 a 2 anos                                 | 2                                                                          | 4  | 10 | 4  | 2 | 22         |
| 03 a 5 anos                                | 5                                                                          | 13 | 5  | 13 | 3 | 39         |
| 06 a 10 anos                               | 16                                                                         | 12 | 2  | 8  | 2 | 40         |
| 11 a 20 anos                               | 8                                                                          | 8  | 0  | 0  | 1 | 17         |
| Mais de 20 anos                            | 1                                                                          | 2  | 0  | 0  | 0 | 3          |
| <b>Total</b>                               | 32                                                                         | 39 | 17 | 25 | 8 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Em relação à segunda prática de gerenciamento, percebeu-se que os contadores que possuem mais experiência (11 a 20 anos e mais de 20 anos de atuação) não realizariam tal prática de gerenciamento de resultados, mas aqueles profissionais com 3 a 5 anos de experiência estariam mais propensos a realizarem-na.

Cabe destacar, mais uma vez, que ao adquirir experiência, os contadores se mostram menos propensos a adotarem práticas de gerenciamento de resultados, ao passo que os menos experientes são mais predispostos a perpetrarem tais práticas. A tabela 21 comporta esse resultado.

Tabela 21 - Relação percebida entre reconhecer uma venda futura e tempo de experiência.

| Há quanto tempo você exerce sua profissão? | Reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, confiando que o cliente a fará em futuro mediato |    |   |    |   | Total      |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---|----|---|------------|
|                                            | 1                                                                                                      | 2  | 3 | 4  | 5 |            |
| 0 a 2 anos                                 | 11                                                                                                     | 7  | 2 | 2  | 0 | 22         |
| 03 a 5 anos                                | 15                                                                                                     | 12 | 4 | 7  | 1 | 39         |
| 06 a 10 anos                               | 25                                                                                                     | 11 | 1 | 2  | 1 | 40         |
| 11 a 20 anos                               | 10                                                                                                     | 6  | 1 | 0  | 0 | 17         |
| Mais de 20 anos                            | 3                                                                                                      | 0  | 0 | 0  | 0 | 3          |
| <b>Total</b>                               | 64                                                                                                     | 36 | 8 | 11 | 2 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Na relação percebida entre o tempo de atuação do profissional contábil e a prática de gerenciamento de resultados alocar despesas diversas no ativo intangível, também foi possível perceber um baixo grau de concordância em nível global. Mais uma vez, os contadores com menos tempo de experiência se mostraram mais propensos a gerenciarem resultados.

Especificamente, na faixa de 12 a 20 anos de experiência, apenas um contador alocaria despesas diversas no ativo intangível e, como visto na análise bivariada com a variável gênero, trata-se de uma profissional do sexo feminino.

É relevante descrever que essa prática de gerenciamento de resultados, não apresentou nenhuma menção a concordância plena, fato que pode ser conferido ao se analisar as colunas de discordância, vez que quase todos os profissionais contábeis consideram inadmissível a sua realização (numericamente 112 em um total de 121 contadores do espectro amostral). A tabela 22 evidencia esse resultado.

Tabela 22 - Relação percebida entre alocar despesas diversas e tempo de experiência.

| Há quanto tempo você exerce sua profissão? | Alocar despesas diversas no ativo intangível |    |   |   | Total      |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------|----|---|---|------------|
|                                            | 1                                            | 2  | 3 | 4 |            |
| 0 a 2 anos                                 | 11                                           | 7  | 4 | 0 | 22         |
| 03 a 5 anos                                | 18                                           | 17 | 3 | 1 | 39         |
| 06 a 10 anos                               | 21                                           | 19 | 0 | 0 | 40         |
| 11 a 20 anos                               | 9                                            | 7  | 1 | 0 | 17         |
| Mais de 20 anos                            | 3                                            | 0  | 0 | 0 | 3          |
| <b>Total</b>                               | 62                                           | 50 | 8 | 1 | <b>121</b> |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Ao relacionar o tempo de atuação dos contadores com a prática lançar encargos do mês em períodos futuros, notou-se que apenas aqueles contadores com mais de 20 anos de experiência não possuiriam uma predisposição para gerenciarem resultados. Ao

analisar os outros intervalos, verificou-se um pequeno grau de concordância para os profissionais que possuem 0 a 2 anos de experiência, bem como para aqueles com 11 a 20 anos de experiência, vez que ambos apresentam, respectivamente, 11% e 5% do total de contadores inclinados a gerenciarem resultados. Já na faixa 3 a 5 anos de experiência situou-se o maior grau de concordância em lançar encargos do mês corrente em períodos futuros, cerca de 50% dos profissionais. A tabela 23 comporta tais resultados.

Tabela 23 - Relação percebida entre lançar encargos financeiros e tempo de experiência.

| <b>Há quanto tempo você exerce sua profissão?</b> | <b>Lançar encargos financeiros do mês corrente em períodos futuros</b> |          |          |          |          | <b>Total</b> |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|--------------|
|                                                   | <b>1</b>                                                               | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |              |
| 0 a 2 anos                                        | 10                                                                     | 6        | 4        | 2        | 0        | 22           |
| 03 a 5 anos                                       | 13                                                                     | 11       | 6        | 7        | 2        | 39           |
| 06 a 10 anos                                      | 15                                                                     | 16       | 3        | 5        | 1        | 40           |
| 11 a 20 anos                                      | 8                                                                      | 7        | 1        | 0        | 1        | 17           |
| Mais de 20 anos                                   | 2                                                                      | 1        | 0        | 0        | 0        | 3            |
| <b>Total</b>                                      | 48                                                                     | 41       | 14       | 14       | 4        | <b>121</b>   |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Ao efetuar o cruzamento entre o tempo de experiência e a prática de gerenciamento de resultados postergar perdas prováveis, percebeu-se que os resultados são semelhantes aos apresentados anteriormente, ou seja, repetem-se a grosso modo o mesmo perfil de aderência à prática de gerenciamento nas distribuições de faixas de experiência da amostra. A tabela 24 demonstra esse resultado.

Tabela 24 - Relação percebida entre postergar perdas prováveis e tempo de experiência.

| <b>Há quanto tempo você exerce sua profissão?</b> | <b>Postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referente a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês corrente</b> |          |          |          |          | <b>Total</b> |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|--------------|
|                                                   | <b>1</b>                                                                                                                                            | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |              |
| 0 a 2 anos                                        | 8                                                                                                                                                   | 4        | 7        | 3        | 0        | 22           |
| 03 a 5 anos                                       | 8                                                                                                                                                   | 16       | 6        | 5        | 4        | 39           |
| 06 a 10 anos                                      | 18                                                                                                                                                  | 11       | 6        | 5        | 0        | 40           |
| 11 a 20 anos                                      | 7                                                                                                                                                   | 9        | 0        | 0        | 1        | 17           |
| Mais de 20 anos                                   | 2                                                                                                                                                   | 1        | 0        | 0        | 0        | 3            |
| <b>Total</b>                                      | 43                                                                                                                                                  | 41       | 19       | 13       | 5        | <b>121</b>   |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Em outra mão, analisando o gerenciamento de resultados através da aplicação de práticas de postergação de despesas de manutenção e o tempo de experiência dos contadores, verificou-se, mais uma vez, que os profissionais contábeis cuja experiência encontra-se na faixa com 3 a 5 anos de atuação no mercado, detiveram um maior grau de concordância com a aplicação de tal prática. Em adição, chamou bastante atenção o

fato de os profissionais que possuem menos tempo de experiência, terem um menor grau de concordância, quando comparados com os profissionais que têm 6 a 10 de experiência. Dessa forma, permitiu-se, mais uma vez, a especulação de que os profissionais mais experientes possuem uma menor propensão a adotarem práticas de gerenciamento. Os resultados podem ser visualizados na tabela 25.

Tabela 25 - Relação percebida entre postergar despesas de manutenção e tempo de experiência.

| <b>Há quanto tempo você exerce sua profissão?</b> | <b>Postergar despesas de manutenção</b> |          |          |          |          | <b>Total</b> |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------|----------|----------|----------|--------------|
|                                                   | <b>1</b>                                | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |              |
| 0 a 2 anos                                        | 5                                       | 7        | 6        | 4        | 0        | 22           |
| 03 a 5 anos                                       | 9                                       | 9        | 7        | 12       | 2        | 39           |
| 06 a 10 anos                                      | 15                                      | 13       | 3        | 5        | 4        | 40           |
| 11 a 20 anos                                      | 10                                      | 4        | 2        | 1        | 0        | 17           |
| Mais de 20 anos                                   | 3                                       | 0        | 0        | 0        | 0        | 3            |
| <b>Total</b>                                      | 42                                      | 33       | 18       | 22       | 6        | <b>121</b>   |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Ao relacionar a prática postergar despesas com material de escritório e tempo de atuação, percebeu-se que os resultados da faixa etária 6 a 10 anos, bem como aqueles com 0 a 2 anos de experiência permaneceram com as mesmas conformações, indicando que a postergação de despesas com manutenção e de escritório, é percebida da mesma forma nas duas faixas. Já a faixa de 3 a 5 anos, mais uma vez, denotou profissionais mais propensos a gerenciarem resultados, enquanto que contadores com mais de 20 anos de atuação não realizariam tal prática de gerenciamento.

A tabela 26 demonstra esse resultado.

Tabela 26- Relação percebida entre postergar despesas com material de escritório e tempo de experiência.

| <b>Há quanto tempo você exerce sua profissão?</b> | <b>Postergar despesas com material de escritório</b> |          |          |          |          | <b>Total</b> |
|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|--------------|
|                                                   | <b>1</b>                                             | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |              |
| 0 a 2 anos                                        | 4                                                    | 6        | 8        | 2        | 2        | 22           |
| 03 a 5 anos                                       | 12                                                   | 9        | 6        | 8        | 4        | 39           |
| 06 a 10 anos                                      | 15                                                   | 15       | 1        | 5        | 4        | 40           |
| 11 a 20 anos                                      | 8                                                    | 6        | 2        | 1        | 0        | 17           |
| Mais de 20 anos                                   | 2                                                    | 0        | 1        | 0        | 0        | 3            |
| <b>Total</b>                                      | 41                                                   | 36       | 18       | 16       | 10       | <b>121</b>   |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Finalmente, ao relacionar o tempo de experiência com a prática de gerenciamento de resultados antecipar o registro de vendas, percebeu-se que tal prática possuiu um pequeno grau de concordância da faixa de profissionais que tem de 11 a 20

anos de experiência. Ademais, repetindo tendência verificada em todas as práticas apresentadas, aqueles contadores que possuem 3 a 5 anos, detiveram uma maior propensão a gerenciarem resultados. Os resultados dessa relação estão expostos na tabela 27.

Tabela 27 - Relação percebida entre antecipar o registro de vendas e tempo de experiência.

| <b>Há quanto tempo você exerce sua profissão?</b> | <b>Antecipar o registro de vendas programadas para serem efetivadas no próximo mês</b> |          |          |          |          | <b>Total</b> |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|--------------|
|                                                   | <b>1</b>                                                                               | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |              |
| 0 a 2 anos                                        | 8                                                                                      | 2        | 8        | 4        | 0        | 22           |
| 03 a 5 anos                                       | 16                                                                                     | 8        | 6        | 7        | 2        | 39           |
| 06 a 10 anos                                      | 18                                                                                     | 14       | 1        | 7        | 0        | 40           |
| 11 a 20 anos                                      | 12                                                                                     | 4        | 0        | 0        | 1        | 17           |
| Mais de 20 anos                                   | 3                                                                                      | 0        | 0        | 0        | 0        | 3            |
| <b>Total</b>                                      | 57                                                                                     | 28       | 15       | 18       | 3        | <b>121</b>   |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Em resumo, considerando os aportes desta seção, no que concerne às práticas de gerenciamento de resultados para os contadores da amostra alcançada, tem-se que os contadores do sexo masculino são mais propensos a gerenciarem resultados do que as mulheres. Em adição, os resultados também revelaram que os contadores mais jovens possuem um comportamento mais oportunista, associado a faixa etária, com destaque para os profissionais entre 26 a 30 anos. Ainda nos moldes ditos, em relação ao tempo de experiência, verificou-se que o tempo de atuação influencia significativamente nas decisões contábeis, vez que, quanto maior o tempo de experiência, menor é a ocorrência de escolhas oportunistas, sendo marcante destacar que nenhum dos contadores entrevistados com mais de 45 anos de idade e mais de 20 anos de atuação, valem-se de tais práticas ao desempenharem suas atividades.

Com base no perfil comportamental apurado nas seções 5.2 e 5.3, bem como os resultados levantados nesta análise bivariada, constata-se que os profissionais contábeis analisados, possuem um perfil direcionado a alcançar metas sugeridas, controlam bem o seu estado emocional e se avaliam como pessoas de interesses amplos, mesmo apegados aos seus conhecimentos e experiências armazenadas na memória.

Cabe salientar, ainda, que a profissão contábil, em tese, necessita de profissionais éticos, experientes e com vasto conhecimento das práticas que são adotadas no desempenho de suas atividades, mas também, requer profissionais capazes

de experimentar novas experiências, haja vista as constantes mudanças ocorridas no cenário contábil.

Ademais, tem-se que, a grande maioria dos profissionais investigados julga e decide de maneira ética, mesmo os contadores mais jovens e menos experientes. A classe revelou traços de controle do seu estado emocional, criatividade e inteligência, bem como, em contrapartida, uma acomodação de julgamento e decisão (automatização, com o mínimo esforço cognitivo). Por outro lado, os contadores mais velhos demonstram total intolerância ao gerenciamento de resultados, característica esta que se alia à medida que se adquire experiência.

Em seguida partiu-se para investigar-se se as associações existentes entre as variáveis contextuais e as distribuições (normais ou não) refletidas nas escolhas pelas práticas de gerenciamento de resultados, acobertavam diferenças significativas entre as suas faixas de alternativas de resposta. Para tal, aplicou-se o teste de Kruskal-Wallis como explanado no capítulo 4.

#### 5.4 ASSOCIAÇÕES ENTRE PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO E VARIÁVEIS CONTEXTUAIS

De acordo com Siegel e Castellan Junior (2006), testes de variância exigem a verificação de natureza paramétrica ou não paramétrica das variáveis do estudo, dando suporte para o pesquisador identificar a técnica estatística mais adequada para o tratamento dos dados coletados.

No presente caso, verificou-se a natureza não paramétrica das variáveis por meio do teste de normalidade, optou-se pelo uso do teste de variância de um fator de Kruskal-Wallis, que, na visão de Fávero *et al.* (2009), é um poderoso instrumento não paramétrico que pode ser empregado para grupos diferentes de respostas, mesmo em amostras pequenas, constituindo uma alternativa às exigências paramétricas e de homogeneidade da análise de variância. Operacionalmente, consiste na confirmação de uma hipótese nula ou em sua negação, através de uma hipótese alternativa (SIEGEL; CASTELLAN JUNIOR, 2006), para ao menos uma das classes de respostas envolvidas na questão.

Destarte, esperou-se arguir os dados a fim de revelar se as categorias gênero; tempo de experiência e faixa etária difeririam nas percepções quanto às práticas de gerenciamento de resultados e nas decisões empresariais.

### 5.4.1 Contexto e práticas de gerenciamento de resultados

Conforme pode ser visto na tabela 28, o teste de Kruskal-Wallis, não apresentou diferenças significativas ( $p < 0,05$ ) para as alternativas da variável gênero, indicando que homens e mulheres possuem as mesmas percepções em função das práticas de gerenciamento de resultados. Assim, este resultado se contrapõe ao que fora obtido na análise bivariada, não sustentando a especulação de que os homens possuem um comportamento mais oportunista que as mulheres na amostra investigada.

Tabela 28 - Gerenciamento de resultados (à luz do gênero).

|                      | Qui-quadrado | Gl | Significância Assint. |
|----------------------|--------------|----|-----------------------|
| Taxas de Depreciação | ,674         | 1  | ,412                  |
| Vendas Futuras       | ,181         | 1  | ,670                  |
| Despesas Diversas    | ,360         | 1  | ,549                  |
| Encargos Financeiros | ,541         | 1  | ,462                  |
| Perdas Prováveis     | ,149         | 1  | ,699                  |
| Despesas Manutenção  | ,034         | 1  | ,855                  |
| Material Escritório  | ,128         | 1  | ,720                  |
| Vendas Programadas   | ,243         | 1  | ,622                  |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Quando se analisou o agrupamento resultante dos procedimentos das alternativas da variável experiência profissional em relação às práticas de gerenciamento de resultados, o teste apontou diferenças estatisticamente significativas ( $p < 0,05$ ), para as práticas taxas de depreciação ( $p = 0,001$ ); vendas futuras ( $p = 0,046$ ); despesas de manutenção ( $p = 0,008$ ) e vendas programadas ( $p = 0,034$ ).

Estes resultados atestam globalmente que os indivíduos mais experientes condenam as práticas elencadas, diferentemente da classe de profissionais com pouco tempo de profissão que se mostraram ao menos mais tolerantes às mesmas, corroborando os resultados obtidos através da análise bivariada, exposta anteriormente, sendo mais intolerantes em relação aos demais. Os resultados estão evidenciados na tabela 29.

Tabela 29 - Gerenciamento de resultados (à luz do tempo de experiência).

|                      | Qui-quadrado | Gl | Significância Assint. |
|----------------------|--------------|----|-----------------------|
| Taxas de Depreciação | 19,741       | 4  | ,001*                 |
| Vendas Futuras       | 9,715        | 4  | ,046*                 |
| Despesas Diversas    | 3,930        | 4  | ,416                  |
| Encargos Financeiros | 4,552        | 4  | ,336                  |
| Perdas Prováveis     | 8,778        | 4  | ,067                  |
| Despesas Manutenção  | 13,886       | 4  | ,008*                 |
| Material Escritório  | 7,525        | 4  | ,111                  |
| Vendas Programadas   | 10,394       | 4  | ,034*                 |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).



Também foram identificadas diferenças significativas para as variâncias das distribuições das seguintes práticas: taxas de depreciação ( $p = 0,008$ ); despesas de manutenção ( $p = 0,043$ ); material de escritório ( $p = 0,040$ ) e vendas programadas ( $p = 0,005$ ), quando as mesmas foram analisadas sob a perspectiva da faixa etária. Tais resultados podem ser visualizados na tabela 30.

Agrupando as faixas etárias em jovens (até 30 anos) e faixas superiores de idade, permite-se especular que quanto maior a idade do indivíduo, menor a sua propensão em realizar práticas de gerenciamento de resultados. Tais resultados também estão de acordo com os apresentados na análise bivariada desta pesquisa.

Tabela 30 - Gerenciamento de resultados (à luz da faixa etária).

|                      | Qui-quadrado | Gl | Significância Assint. |
|----------------------|--------------|----|-----------------------|
| Taxas de Depreciação | 15,563       | 5  | ,008*                 |
| Vendas Futuras       | 7,787        | 5  | ,168                  |
| Despesas Diversas    | 6,456        | 5  | ,264                  |
| Encargos Financeiros | 8,549        | 5  | ,128                  |
| Perdas Prováveis     | 9,683        | 5  | ,085                  |
| Despesas Manutenção  | 11,451       | 5  | ,043*                 |
| Material Escritório  | 11,651       | 5  | ,040*                 |
| Vendas Programadas   | 16,696       | 5  | ,005*                 |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

#### 5.4.2 Contexto e variáveis comportamentais

Com o objetivo de analisar se existiam diferenças entre as categorias das variáveis ditas contextuais, quando analisadas sob a perspectiva das variáveis comportamentais, pôde-se verificar, que as percepções de homens e mulheres, dos contadores mais jovens e aqueles com idade mais avançada, bem como às dos profissionais com pouco tempo de experiência versus aqueles com considerável tempo de exercício na atividade contábil, não apresentaram diferenças estatisticamente significativas ( $p < 0,05$ ), quando analisadas sob a perspectiva dos fatores comportamentais.

Aqui cabe mencionar o que fora levantado na subseção 5.2 deste capítulo, onde foi possível constatar que a maioria dos profissionais contábeis revelou um comportamento ético e uma leve descrença quanto as escolhas de critérios adotados pelos seus colegas de profissão, bem como são sensíveis aos vieses cognitivos. Em adição, constatou-se que boa parte dos contadores não divulgaria informações

privilegiadas que deveriam constar nos demonstrativos contábeis, contribuindo para uma maior assimetria informacional.

De modo preocupante, também foi possível constatar que não existe unanimidade com relação ao julgamento ético dos contadores: o comportamento do profissional é guiado a realizar uma prática antiética se esta for julgada como ética. Por fim, destaca-se, ainda, que as heurísticas predominantes, foram as heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento. A tabela 31 comporta esses resultados.

Tabela 31 - Fatores comportamentais (à luz de variáveis contextuais).

| Variáveis de agrupamento | Teste Kruskal-Wallis  | Decisão do indivíduo | Decisão dos colegas de profissão | Influência dos colegas de profissão | Divulgação de Informações | Julgamento Ético | Heurísticas |
|--------------------------|-----------------------|----------------------|----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|------------------|-------------|
| Gênero                   | Qui-quadrado          | ,977                 | ,002                             | 1,155                               | ,433                      | 3,278            | ,029        |
|                          | Gl                    | 1                    | 1                                | 1                                   | 1                         | 1                | 1           |
|                          | Significância Assint. | ,323                 | ,965                             | ,282                                | ,511                      | ,070             | ,864        |
| Tempo de Experiência     | Qui-quadrado          | 1,571                | 3,576                            | 7,035                               | 3,101                     | 5,314            | 3,827       |
|                          | Gl                    | 4                    | 4                                | 4                                   | 4                         | 4                | 4           |
|                          | Significância Assint. | ,814                 | ,466                             | ,134                                | ,541                      | ,257             | ,430        |
| Faixa Etária             | Qui-quadrado          | 7,751                | 7,984                            | 6,038                               | 1,553                     | 7,837            | 9,192       |
|                          | Gl                    | 5                    | 5                                | 5                                   | 5                         | 5                | 5           |
|                          | Significância Assint. | ,171                 | ,157                             | ,303                                | ,907                      | ,165             | ,102        |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Após as análises descritivas e bivariadas dos dados, e a execução dos testes de associação, procedeu-se à análise de correlação da pesquisa, e seus respectivos testes de significância, expostos na próxima subseção deste capítulo.

## 5.5 OS TRAÇOS PERSONALÍSTICOS E AS PRÁTICAS DE GERENCIAMENTO DE RESULTADOS E DECISÕES CONTÁBEIS

A análise de correlação foi realizada conforme os critérios apontados na seção 4.4.3, com o objetivo de verificar o tipo de relação que as dimensões de personalidade (abertura à experiência; conscienciosidade e neuroticismo) exibiam vis-à-vis as práticas de gerenciamento de resultados e as variáveis de cunho comportamental (julgamento ético, decisão e heurísticas). Antes de realizar a correlação, por cuidado metodológico, procederam-se os testes de normalidade das variáveis, com o objetivo de escolher o teste de correlação mais adequado aos dados da pesquisa.

Destarte, a verificação da normalidade foi efetuada realizando-se testes de Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk, pois são os mais indicados para a dimensão da amostra alcançada e facultam descobrir se as variáveis em estudo compõem uma distribuição normal ou não e se sua natureza é paramétrica ou não paramétrica. Os resultados obtidos com esta verificação são expostos na tabela 32, evidenciando que todos os dados apresentaram uma distribuição não normal de natureza não paramétrica, vez que, as análises não se mostraram significativas ao nível de 5% ( $p < 0,05$ ).

Tabela 32 - Resultados do teste de normalidade das variáveis práticas de gerenciamento de resultados.

| Práticas de gerenciamento de resultados                   |                                 |     |      |              |     |      |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------|-----|------|--------------|-----|------|
| Variáveis                                                 | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |     |      | Shapiro-Wilk |     |      |
|                                                           | Estatística                     | Gf  | Sig. | Estatística  | Gf  | Sig. |
| Taxas Depreciação                                         | ,237                            | 121 | ,000 | ,872         | 121 | ,000 |
| Vendas Futuras                                            | ,301                            | 121 | ,000 | ,736         | 121 | ,000 |
| Despesas Diversas                                         | ,320                            | 121 | ,000 | ,741         | 121 | ,000 |
| Encargos Financeiros                                      | ,253                            | 121 | ,000 | ,816         | 121 | ,000 |
| Perdas Prováveis                                          | ,243                            | 121 | ,000 | ,841         | 121 | ,000 |
| Despesas Manutenção                                       | ,218                            | 121 | ,000 | ,852         | 121 | ,000 |
| Material Escritório                                       | ,235                            | 121 | ,000 | ,849         | 121 | ,000 |
| Vendas Programadas                                        | ,276                            | 121 | ,000 | ,794         | 121 | ,000 |
| Dimensões da personalidade                                |                                 |     |      |              |     |      |
|                                                           | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |     |      | Shapiro-Wilk |     |      |
|                                                           | Statistic                       | Df  | Sig. | Statistic    | df  | Sig. |
| Abertura a experiência                                    | ,110                            | 121 | ,001 | ,969         | 121 | ,007 |
| Conscienciosidade                                         | ,161                            | 121 | ,000 | ,949         | 121 | ,000 |
| Neuroticismo                                              | ,172                            | 121 | ,000 | ,940         | 121 | ,000 |
| Atributos influentes no julgamento dos contadores         |                                 |     |      |              |     |      |
|                                                           | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |     |      | Shapiro-Wilk |     |      |
|                                                           | Statistic                       | Df  | Sig. | Statistic    | df  | Sig. |
| Memória Trabalho                                          | ,272                            | 121 | ,000 | ,816         | 121 | ,000 |
| Associações Contextuais                                   | ,294                            | 121 | ,000 | ,822         | 121 | ,000 |
| Análise Consequências                                     | ,227                            | 121 | ,000 | ,845         | 121 | ,000 |
| Regras Normas                                             | ,257                            | 121 | ,000 | ,810         | 121 | ,000 |
| Experiências                                              | ,307                            | 121 | ,000 | ,753         | 121 | ,000 |
| Capacidade Cognitiva                                      | ,215                            | 121 | ,000 | ,857         | 121 | ,000 |
| Conhecimento                                              | ,363                            | 121 | ,000 | ,687         | 121 | ,000 |
| Emoções                                                   | ,193                            | 121 | ,000 | ,880         | 121 | ,000 |
| Atributos influentes no processo decisório dos contadores |                                 |     |      |              |     |      |
|                                                           | Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup> |     |      | Shapiro-Wilk |     |      |
|                                                           | Statistic                       | Df  | Sig. | Statistic    | df  | Sig. |
| Memória Trabalho                                          | ,242                            | 121 | ,000 | ,815         | 121 | ,000 |
| Associações Contextuais                                   | ,262                            | 121 | ,000 | ,841         | 121 | ,000 |
| Análise Consequências                                     | ,237                            | 121 | ,000 | ,824         | 121 | ,000 |
| Regras Normas                                             | ,350                            | 121 | ,000 | ,720         | 121 | ,000 |
| Experiências                                              | ,360                            | 121 | ,000 | ,713         | 121 | ,000 |
| Capacidade Cognitiva                                      | ,220                            | 121 | ,000 | ,839         | 121 | ,000 |
| Conhecimento                                              | ,375                            | 121 | ,000 | ,674         | 121 | ,000 |
| Emoções                                                   | ,226                            | 121 | ,000 | ,874         | 121 | ,000 |

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Como a natureza não paramétrica fora confirmada, visto que todas as variáveis apresentaram distribuição não normal, optou-se pelo coeficiente de correlação de Spearman, vez que, conforme demonstrado anteriormente, para a sua aplicação não se exige a normalidade dos dados.

### 5.5.1 Analisando os fatores contextuais e comportamentais

Visando aferir a existência de relações entre as variáveis contextuais dos respondentes, foram realizados testes de correlação.

#### 5.5.1.1 Associando aos fatores contextuais

Foi verificado que as variáveis (gênero, grau acadêmico e município de atuação) não apresentaram correlações estatisticamente significativas com nenhuma das práticas de gerenciamento de resultados.

Todavia, para a variável tempo de experiência foram identificadas correlações negativas com seis práticas de gerenciamento de resultados, conforme mostra a tabela 33. Por estas informações, é possível especular que os indivíduos com mais tempo de experiência, são menos propensos a gerenciarem resultados, o que ratifica o que já fora demonstrado na análise bivariada e no teste de Kruskal-Wallis.

Em adendo, a variável faixa etária também possuiu correlação negativa com a prática de gerenciamento de resultados taxas de depreciação ( $r = -0,263^{**}$ ,  $p < 0,01$ ), indicando que quanto maior a idade do indivíduo, menores são as chances de estes gerenciarem resultados.

Tabela 33 - Associações significativas entre fatores contextuais e gerenciamento de resultados.

| Variáveis                | Taxas de Depreciação | Vendas Futuras | Perdas Prováveis | Despesas Manutenção | Material Escritório | Vendas Programadas |
|--------------------------|----------------------|----------------|------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Faixa Etária             | -,263**              | -,096          | -,160            | -,136               | -,055               | -,093              |
| Experiência Profissional | -,395**              | -,200*         | -,221*           | -,275**             | -,247**             | -,268**            |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Ainda em perfil analítico adensado, foi efetuada correlação entre as variáveis contextuais (gênero, faixa etária e tempo de experiência) e as variáveis de cunho comportamental.

Os resultados expostos na tabela 34 demonstram que não existem relações significativas entre as variáveis testadas, confirmando o que fora verificado através do teste de variância de Kruskal Wallis.

Tabela 34 - Fatores contextuais e fatores comportamentais.

| <b>Variáveis</b>         | Decisão do indivíduo | Decisão dos colegas de profissão | Influência dos colegas de profissão | Divulgação de Informações | Julgamento Ético | Heurísticas |
|--------------------------|----------------------|----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------|------------------|-------------|
| Gênero                   | -,090                | ,004                             | -,098                               | -,060                     | ,165             | -,016       |
| Faixa Etária             | ,022                 | -,102                            | ,021                                | ,033                      | -,146            | -,153       |
| Experiência Profissional | ,015                 | -,022                            | ,143                                | ,085                      | -,060            | -,082       |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Após apurar a existência de relações entre os fatores ditos contextuais com as práticas de gerenciamento de resultados verificou-se, em sequência, as associações com fatores comportamentais.

#### 5.5.1.2 Associações com fatores comportamentais

Tendo como referência a existência de dois sistemas modeladores de decisão, explicados por meio da teoria de duplo sistemas de cognição, em que o pensamento humano é fundado em dois sistemas distintos que interagem, envolvendo diferentes arquiteturas cognitivas, foram realizados testes de correlações entre os atributos influentes no processo de julgamento do profissional contábil e as práticas de gerenciamento de resultados.

Como evidenciado na tabela 35, os atributos memória de trabalho; associações contextuais; experiências; conhecimento e capacidade cognitiva, não apresentaram correlações estatisticamente significativas com nenhuma das práticas de gerenciamento de resultados.

Por outro lado, o atributo análise de consequências ostentou uma correlação negativa com as práticas de gerenciamento alocar despesas diversas ( $r = -0,290^{**}$ ,  $p < 0,01$ ); postergar perdas prováveis ( $r = -0,312^{**}$ ,  $p < 0,01$ ); postergar despesas com manutenção ( $r = -0,216^{*}$ ,  $p < 0,05$ ) e antecipar o registro de vendas programadas ( $r = -0,276^{**}$ ,  $p < 0,01$ ); indicando que os indivíduos ao realizarem seus julgamentos, tendo

como base a análise das consequências de determinadas ações, são mais propensos a não gerenciarem resultados.

Cabe destacar, o atributo regras e normas, o qual apresentou correlação negativa com todas as práticas de gerenciamento de resultados. Tal resultado já era esperado, vez que, aqueles indivíduos que realizam seus julgamentos amparados em regras e normas, tendem a não se utilizar de práticas que não representem fielmente as informações contábeis que são produzidas, mesmo que as escolhas de tais critérios sejam aceitas pelas normas vigentes, revelando que os princípios éticos também são considerados na escolha de práticas de gerenciamento de resultados.

Em adição, tem-se que o atributo emoções possui uma correlação positiva significativa com a segunda prática de gerenciamento de resultados (reconhecer vendas futuras  $r = 0,180^*$ ,  $p < 0,05$ ), resultado que corrobora constatações de Pires, Silva e Silva (2016) e Birnberg (2011) de que as informações que são produzidas pelos contadores têm forte carga comportamental, sendo as emoções capazes de influenciar o comportamento dos profissionais contábeis no desempenho de suas atividade e principalmente na produção das informações.

As constatações evidenciadas, permitem especular que os indivíduos que apoiam seus julgamentos ancorados nos atributos do processamento de informações do tipo 2, ou seja, julgamento realizado de maneira reflexiva, guiado pelo máximo esforço cognitivo, são mais propensos a não gerenciarem resultados.

Tabela 35 - Fator comportamental julgamento e gerenciamento de resultados.

| <b>Variáveis</b>        | Taxas Depreciação | Vendas Futuras | Despesas Diversas | Encargos Financeiros | Perdas Prováveis | Despesas Manutenção | Material Escritório | Vendas Programadas |
|-------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------------|------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Memória Trabalho        | ,110              | ,081           | ,169              | ,124                 | -,036            | ,016                | -,070               | ,101               |
| Associações Contextuais | ,116              | ,157           | -,001             | ,112                 | -,147            | ,055                | ,087                | -,002              |
| Análise Consequências   | -,129             | -,146          | -,290**           | -,130                | -,312**          | -,216*              | -,149               | -,276**            |
| Regras Normas           | -,246**           | -,306**        | -,257**           | -,199*               | -,323**          | -,303**             | -,188*              | -,307**            |
| Experiências            | ,162              | -,007          | ,097              | ,066                 | -,016            | ,032                | -,103               | -,015              |
| Capacidade Cognitiva    | ,024              | ,123           | ,102              | ,036                 | -,020            | ,062                | ,018                | ,013               |
| Conhecimento            | ,096              | ,054           | ,069              | ,139                 | -,050            | ,082                | ,027                | ,069               |
| Emoções                 | -,017             | ,180*          | ,023              | ,042                 | ,010             | ,048                | ,039                | ,111               |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

De maneira semelhante, foram realizados testes de correlação entre os atributos influentes no processo decisório e as práticas de gerenciamento de resultados. Aqui cabe salientar, que a teoria de duplo sistemas de cognição, tornou-se influente nas últimas décadas pela necessidade de se explicar a descoberta de uma série de vieses cognitivos que violam regras de lógica em tarefas de raciocínio e tomada de decisão (EVANS; STANOVICH, 2013).

Dessa forma, por meio de testes de associações, se fez necessário investigar, se os atributos influentes no processo decisório possuíam relação significativa com escolhas de práticas contábeis feitas pelos contadores. Diante do exposto, foi constatado que os atributos memória de trabalho; experiência; conhecimento e capacidade cognitiva não possuem correlação estatisticamente significativas, quando analisados sob a perspectiva das práticas de gerenciamento de resultados.

Entretanto, de maneira semelhante aos atributos influentes no processo de julgamento, os atributos análise de consequências e regras e normas, mostraram relações negativas significativas com as práticas de gerenciamento de resultados. Já o atributo emoções denotou relação positiva e significativa com a prática vendas futuras ( $r = 0,243^{**}$ ,  $p < 0,01$ ). Esses resultados, permitem especular mais uma vez, que aqueles indivíduos que apoiam suas decisões nos atributos de processamento de informações do tipo 2, mais reflexivo, são mais propensos a não gerenciarem resultados. A tabela 36 comporta esses resultados.

Tabela 36 - Fator comportamental decisão e gerenciamento de resultados.

| <b>Variáveis</b>        | Taxas Depreciação | Vendas Futuras | Despesas Diversas | Despesas Manutenção | Material Escritório | Vendas Programadas |
|-------------------------|-------------------|----------------|-------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| Memória Trabalho        | ,026              | ,098           | ,068              | -,043               | -,093               | -,007              |
| Associações Contextuais | ,027              | ,113           | ,018              | ,065                | ,062                | ,042               |
| Análise Consequências   | ,043              | -,181*         | -,080             | -,051               | -,056               | -,195*             |
| Regras Normas           | -,236**           | -,381**        | -,182*            | -,252**             | -,191*              | -,226*             |
| Experiências            | ,056              | ,019           | ,085              | -,012               | -,068               | -,053              |
| Capacidade Cognitiva    | ,028              | ,049           | ,020              | ,096                | -,058               | -,032              |
| Conhecimento            | ,121              | ,024           | ,138              | ,076                | -,027               | ,037               |
| Emoções                 | -,135             | ,243**         | -,029             | -,118               | -,098               | -,027              |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

### 5.5.2 O rastreio sobre traços personalísticos

Esta seção dedica-se a investigar associações entre os itens associados a aplicação de BFI e os elementos técnicos constantes na enquete, quais sejam: fatores comportamentais e práticas de gerenciamento de resultados.

Observou-se a existência de uma correlação positiva significativa entre a dimensão abertura à experiência e a segunda prática de gerenciamento de resultados reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa confiando que o mesmo a fará em futuro mediato ( $r = 0,183^*$ ,  $p < 0,05$ ) e a dimensão neuroticismo e a primeira prática de gerenciamento diminuir taxas de depreciação ( $r = 0,223^{**}$ ,  $p < 0,01$ ).

Os resultados revelaram que, especificamente, indivíduos criativos e inteligentes e que controlam bem o seu estado emocional têm mais chances de gerenciar resultados. Dessa forma, são corroboradas as constatações de Wolfe e Hermanson (2004), os quais argumentam que algumas das capacidades humanas para realizar manipulações, estão relacionadas à inteligência, dado que a grande maioria das manipulações são cometidas por pessoas inteligentes e criativas, bem como a imunidade ao estresse, pois cometer uma fraude e administrá-la durante um longo período de tempo pode ser extremamente estressante; dessa forma, além da inteligência e criatividade, o fraudador bem sucedido lida bem com o seu estado emocional.

O fator conscienciosidade possuiu uma correlação negativa significativa com três práticas de gerenciamento postergar perdas prováveis ( $r = -0,186^*$ ,  $p < 0,05$ ); despesas de manutenção ( $r = -0,318^{**}$ ,  $p < 0,01$ ) e antecpar o registro de vendas programadas para serem efetivadas no próximo mês ( $r = -0,239^{**}$ ,  $p < 0,01$ ). Assim, especula-se que indivíduos com maior consciência e organização, são mais propensos a não gerenciar resultados. O esboço das relações e de seus graus de significância constam na tabela 37.

Tabela 37 - Traços personalísticos e gerenciamento de resultados.

| Variáveis              | Abertura a experiência | Conscienciosidade | Neuroticismo |
|------------------------|------------------------|-------------------|--------------|
| Taxas Depreciação      | ,061                   | -,073             | ,223*        |
| Vendas Futuras         | ,183*                  | -,069             | ,105         |
| Despesas Diversas      | ,078                   | -,094             | -,044        |
| Encargos Financeiros   | -,013                  | -,128             | -,060        |
| Perdas Prováveis       | -,120                  | -,186*            | ,054         |
| Despesas Manutenção    | -,089                  | -,318**           | -,079        |
| Material de escritório | -,084                  | -,157             | ,028         |
| Vendas Programadas     | -,095                  | -,239**           | -,024        |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).



Já, com o intuito de investigar possíveis relações entre as dimensões da personalidade do modelo *big five*, com o processo decisório dos contadores, foi verificado através do teste de correlação que as variáveis abertura à experiência e conscienciosidade não possuem nenhuma relação estatisticamente significativa com o processo decisório ético dos contadores.

Entretanto, o fator neuroticismo, possui correlação negativa significativa com a decisão do profissional contábil em realizar práticas de gerenciamento de resultados mediante influência de colegas de profissão ( $r = -0,222^*$ ,  $p < 0,05$ ). Cabe salientar, que a dimensão neuroticismo refere-se à tendência para experimentar emoções negativas, como raiva, ansiedade ou até mesmo depressão, também conhecida como instabilidade emocional. Dessa forma, com base nos resultados contidos na tabela 38, especula-se que os indivíduos seguros, calmos e capazes de controlar bem o seu estado emocional, são mais propensos a não serem influenciados pelas decisões de seus colegas de profissão.

Tabela 38 - Traços personalísticos e decisão ética.

| Variáveis              | Você realizar a mesma ação é.. | Seus colegas de profissão agem da mesma forma é... | Você realizá-la se todos os seus colegas de profissão agissem da mesma forma |
|------------------------|--------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Abertura à experiência | ,054                           | ,122                                               | ,073                                                                         |
| Conscienciosidade      | -,033                          | ,097                                               | -,013                                                                        |
| Neuroticismo           | ,016                           | ,109                                               | -,222*                                                                       |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Em seguida, se teve a intenção de analisar possíveis relações entre as dimensões da personalidade e o processo de divulgação de informações contábeis. Foi verificado que não existem correlações estatisticamente significativas entre o fator conscienciosidade e a decisão de divulgar informações. Por outro lado, foi visto uma correlação negativa significativa entre os fatores abertura à experiência ( $r = -0,313^{**}$ ,  $p < 0,01$ ) e neuroticismo ( $r = -0,263^{**}$ ,  $p < 0,01$ ) com o processo de divulgação das informações contábeis.

Dessa forma, os resultados levantados permitem a especulação de que os indivíduos que controlam seu estado emocional, que são inteligentes e criativos, são mais propensos a não divulgar informações privilegiadas que afetariam a imagem da empresa para qual trabalham. Assim, infere-se que a assimetria informacional, cerne

desta decisão, também é influenciada por características comportamentais do indivíduo. Tal constatação está demonstrada na tabela 39.

Sabe-se que a partir do julgamento ético, os indivíduos estabelecem sua intenção moral. Assim, visando identificar a existência de correlações estatisticamente significativas entre as dimensões da personalidade e o julgamento ético dos contadores, verificou-se que nenhum dos fatores da personalidade possuiu relação significativa neste âmbito. Os resultados encontrados revelaram um certo grau de surpresa, vez que, esperava-se que a personalidade fosse capaz de influenciar os julgamentos do indivíduo.

Finalmente, quanto à investigação por meio de testes de correlação entre as dimensões da personalidade e as clássicas heurísticas propostas por Tversky e Kahneman (1979), foi possível identificar que os fatores da personalidade também não possuem relação estatisticamente significativa com as escolhas das heurísticas preponderantes, quanto à contabilização do fatos econômico-financeiros.

Tabela 39 - Traços personalísticos e outros fatores comportamentais.

| Variáveis              | Divulgação de informações | Julgamento ético | Heurísticas |
|------------------------|---------------------------|------------------|-------------|
| Abertura à experiência | -,313**                   | ,000             | -,046       |
| Conscienciosidade      | -,089                     | ,170             | -,096       |
| Neuroticismo           | -,263**                   | -,122            | ,199        |

Notas: \* A correlação é significativa a 0,05.

\*\* A correlação é significativa ao nível de 0,01.

Fonte: Dados da pesquisa de campo (2018).

Finalizadas as análises diretas dos dados tabulados, entende-se que:

- Por meio da estatística descritiva foi possível conhecer a percepção dos contadores sobre aspectos comportamentais influentes na produção das informações contábeis;
- No que tange à análise bivariada, esta permitiu o conhecimento de grupos de indivíduos que detém uma maior predisposição para gerenciar resultados;
- A análise de correlação por sua vez, apontou os traços da personalidade que influenciam as práticas de gerenciamento de resultados e dessa forma, verificou-se que abertura à experiência e neuroticismo possuem correlação positiva, enquanto que conscienciosidade se relaciona negativamente com as práticas de gerenciamento;

- Verificou-se também, que as dimensões da personalidade abertura à experiência e neuroticismo possuem correlação negativa com a decisão de divulgar informações privilegiadas;
- O fator neuroticismo também se correlacionou negativamente com a possibilidade de os contadores serem influenciados pelos seus colegas de profissão na decisão de agir de maneira antiética;
- Os testes de correlação também revelaram que os indivíduos que apoiam seus julgamentos baseados em normas e regras e em análise de consequências, são mais propensos a não gerenciar resultados;
- Por outro lado, aqueles que são influenciados pelas emoções em seu julgamento e nas suas decisões, possuem uma predisposição a gerenciar resultados.

Após a discussão de todas essas considerações e apresentação dos resultados obtidos a partir da incursão em campo, caminha-se para o capítulo conclusivo desta dissertação.

## 6 CONCLUSÃO

A presente dissertação teve o desiderato de verificar a percepção de contadores atuantes na Região Metropolitana do Recife acerca da influência dos fatores comportamentais e dos traços personalísticos na produção das informações contábil-financeiras.

Para tanto, buscou-se conhecer aspectos comportamentais relevantes dos contadores, valendo-se de análises descritivas univariada e bivariada, além de verificar, por meio de correlações, as associações entre as três dimensões da personalidade adotadas neste estudo (abertura à experiência; conscienciosidade e neuroticismo) e as práticas de gerenciamento de resultados, bem como a influência dos fatores comportamentais sobre a produção das informações contábeis.

Neste capítulo, são expostas as principais conclusões obtidas através da análise das informações coletadas, fazendo-se uma síntese dos resultados, contrapondo-os com os objetivos traçados para o estudo. Por fim, são evidenciadas as limitações desta dissertação, bem como as sugestões e direcionamentos para estudos futuros.

### 6.1 SÍNTESE DOS RESULTADOS

No desempenho de suas atividades, o contador se depara com diversas situações que envolvem julgamentos e tomadas de decisões, principalmente, na produção de informações para a elaboração de demonstrativos financeiros, vez que estas informações, serão evidenciadas e disponibilizadas para os usuários.

Por hipótese, durante o processo de escolhas de critérios contábeis, o profissional contábil pode estar sob a influência dos vieses comportamentais e cognitivos.

Dentro deste contexto, o conhecimento de quais fatores comportamentais e vieses cognitivos podem incidir no julgamento e na tomada de decisão dos contabilistas, pode ajudar na minimização das falhas cognitivas, por ser possível compreender a influência dessas no processamento das informações, melhorando, dessa forma, a capacidade decisória desses indivíduos, visto que os erros podem ser corrigidos caso sejam conhecidos.

Nesse intervalo, foi possível observar que os profissionais são influenciados por alguns vieses cognitivos e que esses normalmente ocorrem sob a forma de simplificações ou atalhos que a mente utiliza, buscando simplificar o processo

decisório, tais como as heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento, bem como os efeitos cognitivos do efeito manada (CAGANÇA, 2018) e do excesso de confiança. Agindo dessa forma, o profissional está sujeito a erros cognitivos capazes de influenciar o seu julgamento e, conseqüentemente, ser induzido a optar por uma alternativa diferente daquela que se esperava, podendo comprometer a qualidade e fidedignidade das informações contábeis produzidas.

Cabe salientar, o resultado capturado em relação ao julgamento ético dos contadores, vez que, demonstrou-se preocupante imprecisão quanto ao comportamento flagrado na possibilidade de uma prática considerada antiética ser julgada como ética.

Os resultados também revelaram que informações privilegiadas que poderiam prejudicar a empresa em que estes profissionais desempenham suas atividades, dificilmente serão divulgadas pelos contadores, demonstrando assim, uma forte incidência da assimetria informacional e dos interesses pessoais. Ressalta-se ainda, que os contadores ao realizarem seus julgamentos e tomarem suas decisões, tendem a se apoiar no processamento de informações do tipo um, ou seja, mais automático.

Com relação aos traços da personalidade do modelo *big five*, sumariamente os resultados assinalam que abertura à experiência e neuroticismo corroboram com o comportamento oportunista, ou seja, aqueles indivíduos que são curiosos, criativos, seguros e estáveis emocionalmente têm mais chances de gerenciarem resultados, enquanto que o fator conscienciosidade, tendo em vista os resultados encontrados, mostrou que os indivíduos que são organizados, confiáveis e autodisciplinados têm menos chances de realizarem práticas de gerenciamento de resultados.

Ainda nesta perspectiva, pôde-se constatar, que os fatores da personalidade abertura à experiência e neuroticismo contribuem para uma maior assimetria das informações que são evidenciadas. Assim, quanto maior a criatividade, a inteligência e o controle emocional do indivíduo, maiores são as chances de estes não divulgarem informações privilegiadas. Foi verificado também, que os indivíduos que possuem estabilidade emocional, são menos propensos a serem influenciados pelos seus colegas de profissão quanto à tomada de decisão antiética.

Em relação aos atributos influentes no processo de julgamento e decisão do profissional contábil, os resultados demonstraram que quanto maior a influência das emoções, tanto no julgamento quanto no processo de tomada de decisão dos indivíduos, maiores são as chances de estes gerenciarem resultados. Por outro lado, aqueles

indivíduos que julgam e decidem, com base no processamento de informação do tipo dois, mais reflexivo, são mais propensos a não gerenciarem resultados.

Certamente, no contexto motivador desta pesquisa, deveria estar o fato das recorrentes fraudes corporativas perpetradas, em parte, com o uso da contabilidade, que têm provocado impacto social e perdas financeiras. Todavia, o percurso metodológico foi motivado pela intenção de se analisar a influência de fatores comportamentais e traços personalísticos na produção das informações contábeis, não se operando na presente dissertação com o termo fraude, vez que, as práticas de gerenciamento de resultados traçadas, são permitidas pelas normas de contabilidade atualmente vigentes.

Logo, embora tais práticas também tragam riscos e prejuízos para os diversos usuários, vez que, comprometem a fidedignidade e a confiabilidade das informações contábeis, por beirarem o ilegal, os cenários hipotéticos das questões feitas aos profissionais que compuseram a amostra dessa pesquisa, não permitem inferir que os mesmos irão realizar tais práticas.

Entre os resultados desta pesquisa, também estão indícios de que contadores mais novos e aqueles com menos tempo de experiência no desempenho de suas atividades, têm mais chances de escolher critérios contábeis que se distanciam daqueles esperados, ou seja, gerenciam resultados.

Por fim, os resultados aqui delineados contribuem para uma maior compreensão da influência de variáveis psicológicas nas escolhas do contador, especialmente em situações que envolvam escolhas e julgamentos contábeis. De fato, como existe grande subjetividade em relação aos possíveis critérios adotados, para registrar um fato contábil, certos julgamentos podem comprometer a fidedignidade das informações geradas.

É importante averiguar, como foi feito neste estudo, a influência do julgamento, do comportamento e da personalidade no momento de produzir informações que precisam ser confiáveis, pois tais aspectos atizam maiores debates, tanto acadêmicos quanto profissionais, sobre o modo como tais escolhas podem impactar no desempenho das atividades desses profissionais, bem como nos resultados organizacionais.

## 6.2 CONFRONTO COM OS OBJETIVOS

O objetivo geral desta dissertação foi investigar a influência dos traços personalísticos e dos fatores comportamentais sobre a produção das informações contábil-financeiras na Região Metropolitana do Recife (RMR).

E, de fato, isto foi feito mediante aplicação do questionário a um público de profissionais registrados, através do qual foi possível identificar aspectos relevantes dos perfis comportamentais dos contadores e descrever características e traços da personalidade associados ao profissional contábil na amostra de pesquisa.

Quanto à estimação de efeitos comportamentais influentes na produção das informações contábeis, terceiro objetivo específico, constatou-se que os contadores são sensíveis aos vieses cognitivos, realizam seus julgamentos e tomam suas decisões baseadas nos conhecimentos apreendidos na memória, valendo-se de heurísticas que reduzem o esforço cognitivo, apoiados no sistema 1, ou seja, de maneira automática e não na reflexão.

Visando verificar a influência dos traços personalísticos para a produção das informações contábeis, a análise de correlação mostrou que indivíduos criativos e estáveis emocionalmente têm mais chances de realizar práticas de gerenciamento de resultados, enquanto que indivíduos autodisciplinados, confiáveis e organizados são mais propensos a adotar práticas contábeis que representem a verdade dos fatos econômicos e financeiros.

Diante dos resultados obtidos, percebe-se que os objetivos traçados foram atingidos.

Assim, quer se crer que o presente estudo contribuiu para indicar a necessidade de um olhar mais efetivo por parte dos órgãos normatizadores para as práticas atualmente vigentes, evidenciando a necessidade da criação de normas que possam colaborar para a diminuição do subjetivismo por parte dos contadores, a fim de não comprometer o processo decisório dos usuários que utilizam as informações contábeis.

Por fim, apesar de suas contribuições, a presente dissertação apresenta algumas limitações que não permitiram um maior aprofundamento do campo que se propôs estudar, tais limitações são destacadas na próxima seção deste estudo.

### 6.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Este estudo, cujo objetivo foi avaliar fatores comportamentais e traços personalísticos e suas influências para a produção das informações contábeis, além de rotulável como um desafio pela sensibilidade do assunto, pressupõe limitações de cunho teórico e operacional, quais sejam:

- O tamanho e localização da amostra, vez que, o público alvo foi composto apenas por contadores que atuam na Região Metropolitana do Recife;
- O questionário sobre a personalidade, do tipo autorrelato, pode, de certa forma, propiciar tendenciosidade por parte dos atores pesquisados na autodescrição de suas características e comportamentos, os quais podem enviesar as respostas, caso sintam dificuldade em responder de maneira objetiva a perguntas sobre si mesmos;
- O método de capturar a percepção dos contadores sobre práticas de gerenciamento de resultados é um caminho delicado, complexo e de difícil mensuração, devido a sensibilidade do assunto;
- A temática, que por ser pouco abordada e explorada na área contábil, impossibilitou uma comparação dos resultados com outros estudos;
- A impossibilidade de validação das respostas, uma vez que se confiou na percepção dos contadores no que concerne ao entendimento da temática deste estudo e em especial das questões de prática profissional.

#### 6.4 DIRECIONAMENTOS PARA PESQUISAS FUTURAS

Com o objetivo de ampliar as pesquisas sobre o tema adotado neste estudo, apresentam-se a seguir, algumas sugestões para futuras pesquisas.

Em um primeiro momento, para o agendamento de futuras pesquisas, indica-se:

- A aplicação do instrumento utilizado neste estudo em outras localidades, com o intuito de verificar se os resultados se repetem ou há diferenças,
- Investigar a percepção de *controllers* e auditores, valendo-se de outras métricas estatísticas e da abordagem qualitativa,
- Outra variante seria replicar o instrumento com adaptações, relacionando os traços da personalidade do modelo *big five* com a motivação do profissional para temas como a escolha da carreira na área contábil; tomada de decisão ética e comportamento oportunista nas escolhas contábeis.

Enfim, esta dissertação quis se constituir em uma contribuição teórica e prática para a área contábil, especialmente para a contabilidade comportamental em âmbito nacional, pelo pouco foco que se detectou nessa área.



No contexto teórico, contribuiu porque discute uma temática psicológica inovadora e complexa, evidenciando, por meio dos dados coletados, variáveis de cunho interno que podem influenciar a produção das informações contábeis.

Com relação à prática, forneceu contribuições para pesquisadores, empresas, profissionais e principalmente para os órgãos normatizadores refletirem sobre normas, vez que, existe muita subjetividade nas práticas contábeis, ficando as informações expostas e dependentes do julgamento e tomada de decisão dos profissionais contábeis.

Espera-se então, que o presente estudo tenha contribuído para uma melhor compreensão e discussão do tema em questão, enriquecendo a pesquisa acadêmica contábil, agregando ao campo da contabilidade comportamental o fomento de novas pesquisas, pois mesmo com limitantes de aplicação e interpretação foi um olhar perspicaz sobre o melindroso aspecto da influência do comportamento humano nas coisas do mundo negocial.

## REFERÊNCIAS

- ALBRECHT, C.; TURNBULL, C.; ZHANG, Y.; SKOUSEN, C. J. The relationship between South Korean chaebols and fraud. **Managment research review**, v. 33, n. 3, p. 257-268, 2010.
- ALTER, S. Defining information systems as work systems: implications for the IS field. **European Journal of Information Systems**, v. 17, n. 5, p. 448-469, 2008.
- ANDOLSEK, D.M.; PRIMOZIC, M.; STEBE, J. Human Resource Managers and Employees' Rights: An ABC (Antecedents – Behavior – Consequences) Analysis of Ethical Dilemmas, in Tiia Vissak, Maaja Vadi (ed.) **Honesty in Management**, v. 10, p.195 -226, 2013.
- ANDON, P.; CHONG, K. M.; ROEBUCK, P. Personality preferences of accounting and non-accounting graduates seeking to enter the accounting profession. **Critical Perspectives on Accounting**, vol. 21, n. 4, p. 253–265, 2010.
- ANDON, P.; FREE, C.; SCARD, B. Pathways to accountant fraud: Atralian evidence and analysis. **Accounting Research Journal**, vol 28. n. 1, p. 10-44, 2015.
- ANDRADE, J.M. **Evidências de validade do inventário dos cinco grandes fatores de personalidade para o brasil**. Tese de doutorado. Universidade de Brasilia – UNB, Brasilia, 2008.
- ARGYRIS, C., **The impact of budgets on people**. Controllershhip Foundation, New York, 1952.
- AROUCK, O. **Atributos de qualidade da informação**. Dissertação (Mestrado em Ciência da Informação) – Faculdade de Ciência da Informação, Universidade de Brasília, Brasília, 2011.
- AROUCK, O.; AMARAL, A. Atributos de qualidade da informação e a lei de acesso à informação. **XXV Congresso Brasileiro de Biblioteconomia, Documento e Ciência da Informação** – Florianópolis, SC, Brasil, 07 a 10 de julho de 2013.
- BAMBER, E. M. Opportunities in Behavioral Accounting Research. **Behavioral Research in Accounting**, v. 5, p. 1-29, 1993.
- BARBOSA, I. **Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentados nas demonstrações contábeis**. Dissertação de mestrado. Universidade Federal de Uberlândia, 2016.
- BARTH, M. E. Global financial reporting: implications for U.S. academics. **American Accounting Association**, v. 83, n.5, p. 1159-1179, 2008.
- BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. S. Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito \_framing. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 3, n. 2, p. 61-79, 2013.

BARROUILLET, P. Dual-process theories of reasoning: The test of development. **Developmental Review**, v. 31, p.151–179, 2011.

BAZERMAN, M.H.; MOORE, D. **Processo decisório**. 7.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

BECKER, J.L.; FREITAS, H.; HOPPEN, N.; KLADIS, C. M. **Informação e decisão: Sistemas de apoio e seu impacto**. Porto Alegre: Ortiz, 1997.

BELKAOUI, A. The relationship between self-disclosure style and attitudes to responsibility Accounting. **Accounting, Organizations and Society**, vol. 6 n. 1, p. 281-9, 1981.

BENSI, L.; GIUSBERTI, F.; NORI, R.; GAMBETTI, E. Individual differences and reasoning: A study on personality traits. **British journal of psychology**, vol. 101, p. 545-562, 2010.

BEUREN, I. M.; SÖTHE, A. A teoria da legitimidade e o custo político nas evidenciações contábeis dos governos estaduais da região sudeste do Brasil. In: **Revista de Contabilidade e Organizações**, vol. 3, n. 5, p. 98-120, 2009.

BIRNBERG. J.G.; A proposed framework for behavioral accounting research. **Behavioral Research in Accounting**, vol. 23, n. 1, p. 1-43, 2011.

BIRNBERG, J. G.; GANGULY, A. R. Is neuroaccounting waiting in the wings? An essay. **Accounting, Organizations and Society**, v. 37, p. 1-13, 2012.

BIRNBERG. J.G.; SHIELDS, J.F. Three decades of behavioral accounting research. **Behavioral Research in Accounting**, v. 1, p. 23-74, 1989.

BIRNBERG, J. G; LUFT, J; SHIELDS, M, D. Psychology Theory in Management Accounting Research. In: HOPWOOF, A. G.; CHAPMAN, C, S. (ORG). **Management Accounting Research**, Amsterdã, v. 1, p. 113-135, 2007.

BOMMER, M. G.; GRATTO, C.; GRAVANDER, J.; TUTTLE, M. A behavioral model of ethical and unethical decision making. **Journal of Business Ethics**, v. 6, p. 265-280, 1987.

CAPLAN, E. H. Behavioral assumptions of management accounting. **The Accounting Review**, v.41, n. 3, p. 496-509, 1966.

CARDINAELS, E.; ROODHOOFT, F.; WARLOP, L. The Value of Activity-Based Costing in Competitive Pricing Decisions. **Journal of Management Accounting Research** , n. 16, p. 133-148, 2007.

CARDOSO, R.L.C; OYADOMARI, J.C. A informação contábil e a fixação funcional: Um estudo experimental considerando as alterações da Lei 11.638/07. In: **XXXIV EnANPAD**. Anais do XXXIV Encontro da ANPAD. Rio de Janeiro-RJ. 2010.

CARDOSO, R. L.; RICCIO, E. L. Framing effect em um ambiente de informação contábil: Um estudo usando a prospect theory. **Encontro da associação nacional de pós graduação e pesquisa em administração**. ANPAD, Brasília. 2005.

CARVALHO, V.G.; SILVA, J.J.; MENDES, C.J.F.; SILVA, J.D.G. **A forma como o balanço patrimonial é apresentado altera a percepção do usuário externo quanto à interpretação do conteúdo informacional?** Uma investigação no contexto brasileiro e cabo-verdiano. UFSC, Florianópolis, v.10, n. 21, p. 71-86, 2013.

CASTANHEIRA, N.P. **Estatística Aplicada a todos os níveis**. 4 ed. Curitiba: Ibpex, 2008.

CATELLI, A. **Controladoria: Uma abordagem da gestão econômica – GECON**. – 2. ed. – 2. reimpr.- São Paulo: Atlas, 2011.

CFC- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Resolução CFC nº 1.374**, de 08 de dezembro de 2011. Dá nova redação à NBC TG ESTRUTURA CONCEITUAL – Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. Disponível em: <<http://www.cfc.org.br>>. Acesso em: Julho/2017.

CHENHALL, R.; MORRIS, D. The effect of cognitive style and sponsorship bias on the treatment of opportunity costs in resource allocation decisions. **Accounting, Organizations and Society**, v. 16, p. 27-46, 1991.

CHOI, Y.; LEE, D. Psychological capital, big five traits and employee outcomes. **Journal of managerial psychology**, v. 29 n. 2, p. 122-140, 2014.

CHOO, C.W. **The knowing organization: how organizations use information to construct meaning, create knowledge and make decisions**. 2a Ed. New York: Oxford University Press, 2006.

CHOO, C.W. **Information managment for the inteligente organization: roles and implications for the information professions**, p. 1-20, 1995.

COELHO, A.C.D. **Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil**. Tese de doutorado, Universidade de São Paulo, 2007.

COLAUTO, R. D.; BEUREN, I. M. Coleta, Análise e Interpretação dos dados. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

COLLIS, J.; HUSSEY. **Pesquisa em Administração: Um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. 2. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS – CPC. **Pronunciamento técnico CPC 26 (R1)**. Apresentação das demonstrações contábeis. Brasília, 2011.

CORNACCHIONE JR. E B. **Informática aplicada às áreas de contabilidade, administração e economia**. 4ª ed. São Paulo: atlas, 2012.

CORRAR, L. J.; THEÓPHILO, C. R. **Pesquisa Operacional para Decisão em Contabilidade e Administração**: Contabilometria – 2. ed. – 2. reimpr.- São Paulo: Atlas, 2009.

CRAFT, J. L. A review of the empirical ethical decision-making literature: 2004-2011. **Journal of Business Ethics**, v. 117, n. 2, p. 221-259, 2013.

CREADO, P. R. B. **A influência das características sociodemográficas da personalidade e do capital social no capital psicológico**: Análise em uma corporação de bombeiros voluntários. Dissertação de mestrado, Lisbon School of Economics e Management (LSEG), Lisboa, 2015.

CRESSEY, D. Other People's Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement. **Montclair, NJ**: Patterson Smith, 1973.

CRESWELL, J. W. **Projeto de Pesquisa Métodos Qualitativos, Quantitativo e Misto**. Porto Alegre: Artmed, 2010.

CHRISTENSON, C. **The Methodology of Positive Accounting**. The Accounting Review, v. 58, n. 1, p. 1-22, 1983.

CURY, A. **Organização e Métodos**: Uma Visão Holística. São Paulo: Atlas, 2009.

DAFT, R. L. **Administração**. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

DA SILVA, A. M. C. **Atitude do profissional de contabilidade em relação a fraude**: Uma abordagem apoiada em cenários. Dissertação de mestrado. UERJ, Rio de Janeiro. 2009.

DALTON, D. W.; BUCHHEIT, S.; MCMILLAN, J. J. Audit and tax career paths in public accounting: (An analysis of student and professional perceptions). **Accounting Horizons**, v. 28, n. 2, p. 213-231, 2014.

DA SILVA, H. M. T. P. **A ética e a utilidade da contabilidade**. Dissertação de mestrado. Universidade de Algarve, Faro, 2015.

DAVENPORT, T. H. **Ecologia da Informação**: porque só a tecnologia não basta para o sucesso na era da informação. São Paulo, Futura: 1998.

DAVENPORT, T. H.; ECCLES, R. G.; PRUSAK, L. **Information politics**. Sloan Management Review, Knoxville, v.34, n.1, p.53 -65, 1992.

DAVENPORT, T. H.; MARCHAND, D. A.; DICKINSON, T. **Dominando a Gestão da Informação**. São Paulo: Editora Bookman, 2004.

DAVENPORT, T. H; PRUSAK, L. **Ecologia da informação**: porque só a tecnologia não basta para o sucesso na era da informação. São Paulo: Futura, 2000. 316 p.

DEEGAN, C.; UNERMAN, J. **Financial Accounting Theory**. 2 ed. London: McGraw-Hill, 2011.

DELGADO – GOMEZ, D.; SUKNO, F.; AGUADO, D.; SANTA CRUZ, C.; RODRIGUEZ, A. Individual identification using personality traits. **Journal of network and computer applications**, v. 33, p. 293-299, 2010.

DERMER, J.D. Cognitive characteristics and the perceived importance of information. **The Accounting Review**, v. 48, p. 511-9, 1973.

DEVINE, C. T. **Research methodology and accounting theory formation**. The Accounting Review, v. 35, n. 3, p. 387-399, 1960.

DIGMAN, J. Personality structure: Emergence of the five-factor model. **Annual Review of Psychology**, v. 41, p. 417- 440, 1990.

DIAS FILHO, J. M; NAKAGAWA, M. Análise do Processo da Comunicação Contábil: Uma Contribuição para a Solução de Problemas Semânticos, Utilizando Conceitos da Teoria da Comunicação. **Revista Contabilidade & Financas**, São Paulo, v. 15, n.26, p. 42-57, 2001.

DORMINEY, J. A.; FLEMING, S. KRANACHER, M.; RILEY JR, R. A. The evolution of fraud theory. **Issues in Accounting Education**, v. 27, n. 2, p. 555-579, 2012.

DRUCKER, P. **Uma era da descontinuidade**: orientações para uma sociedade em mudança. Rio de Janeiro: Zahar, 2002.

EISENHARDT, K. M. Agency theory: an assessment and review. **Academy of Management Review**, v. 15, n. 1, p. 57-74, 1989.

EMERSON, T. L. N; CONROY, S. J.; STANLEY, C. W. Ethical Attitudes of Accountants Recent Evidence from a Practitioners' Survey. **Journal of Business Ethics**, v. 71, p. 73-87, 2007.

EVANS, J. ST. B. T. Dual process theories of reasoning: Contemporary issues and developmental applications. **Developmental Review**, v. 31, p. 86-102, 2011.

EVANS, J. ST. B. T; STANOVICH, K. E. Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate. **Perspectives on Psychological Science**, v. 8, n. 3, p. 223-241, 2013.

EYSENCK, M. W.; KEANE, M. T. **Manual de psicologia cognitiva** (5ª ed.). Porto Alegre: Artes Médicas. 2007.

FAVERO, H. L.; LONARDONI, M.; SOUZA, C.; TAKAKURA, M. **Contabilidade: teoria e prática**. 5. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

FÁVERO, L. P.; BELFIORE, P.; SILVA, F. L.; CHAN, B. L. **Análise de dados**: modelagem multivariada para tomada de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FAYOL, H. **Administração industrial e geral**. São Paulo: Atlas, 1970.

FELLNER, G.; KRUGEL, S. Judgmental overconfidence: Three measures, one bias? **Journal of Economic Psychology**, v. 33, p. 142-154, 2012.

FERNANDES, A. S. **A evolução dos conceitos de racionalidade na teoria econômica**. Curitiba, 2000.

FERNANDES, B. A.; FERNANDES, J. W. N.; FERNANDES, J. L. N.; **Julgamento contábil sob panorama de incerteza: Estudo sobre as heurísticas propostas por Kahneman**. CSEAR South América, Salvador, Bahia, 2015.

FERREIRA JÚNIOR, A.N.; SILVA, T.B.J.; LIMA FILHO, R.N. A influência da contabilidade gerencial no desempenho econômico-financeiro das empresas de cerâmica vermelha de Senhor do Bonfim – BA. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade, UNEB**, Salvador, v. 1, n. 1, p. 72-85, 2011.

FERREIRA, V.C. **Modelos e gestão**. FGV, Rio de Janeiro, 2015.

FIGUEIREDO FILHO, D.B.; SILVA JÚNIOR, J.A. Desvendando os Mistérios do Coeficiente de Correlação de Pearson (r). **Revista Política Hoje**, v. 18, n. 1, 2009.

FONSECA, V. **Cognição, neuropsicológica e aprendizagem: abordagem neuropsicológica e psicopedagógica**. Petrópolis, Rio de Janeiro, vozes, 2007.

FORAN, M.F.; DECOSTER, D.T. An experimental study of the effects of participation, authoritarianism, and feedback on cognitive dissonance in a standard setting situation. **The Accounting Review**, v. 49, p. 751-63, 1974.

FOSSATT I, N. A lógica dos fractais e a comunicação no processo administrativo nas organizações. In.: MARTINS, F. M. (org), **A comunicação, o social e o poder: cultura, complexidade e tolerância**, Porto Alegre: EDIPUCRS, p. 115-134, 2003.

FRANKISH, K. Dual-Process and Dual-System Theories of Reasoning. **Philosophy Compass**, vol. 5, n. 10, p. 914-926, 2010.

FRIEDMAN, H.S.; SCHUSTACK, M.W. **Teoria da personalidade: Da teoria clássica à teoria moderna**. 2. ed. São Paulo: Prentice hall, 2004.

GABRIEL, F., CORRAR, L. J. Gerenciamento de resultados e de capital no sistema bancário brasileiro: uma investigação empírica nas aplicações em títulos e valores mobiliários. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 15, n. 2, p. 49-62, 2010.

GARRISON, R.; NOREEN, E.W.; BREWER, P.C. **Contabilidade Gerencial**. 14 ed. McGraw-Hill, 2013.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOLDBERG, L. R. The development of markers for the Big Five factor structure. **Psychological Assessment**, v. 4, p. 26-42, 1992.

GOMES, J. S.; SALAS, J. M. A. **Controle de gestão: uma abordagem contextual e organizacional**. Atlas, 2001.

GRAHAM, J. R.; et al. The economic implications of corporate financial reporting. **Journal of Accounting and Economics**. New York: v. 40, p.3-73, 2005.

GUBA, E. G.; LINCOLN, Y. S. Paradigmatic controversias, contradictions and emerging confluences. In.: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. **The SAGE handbook of qualitative research**. 3 ed. Thousand Oaks: SAGE Publications, p. 191-215, 2005.

GUERREIRO, R. **Modelo conceitual de sistema de informação de gestão econômica: uma contribuição à teoria da comunicação da contabilidade**. Tese (Doutoramento) – FEA. São Paulo: USP, 1989.

GUNNY, K. The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: evidence from meeting earnings benchmarks. **Contemporary Accounting Research**, v.27, n. 3, p. 855-888, 2010.

HALL, R. H. **Organizações: estruturas, processos e resultados**. 8 ed. São Paulo: Person Prentice Hall, 2009.

HANSEN, D. R.; MOWEN, M. M. **Cost management**. 2nd. edition, Cincinnati, Ohio: South-Western College Publications, 1997.

HAIR JR., JOSEPH F.; BABIN, B.; MONEY, A H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HARRISON, G.L. Reliance on accounting performance measures in superior evaluation style – the influence of national culture and personality. **Accounting, Organizations and Society**, v. 18, n. 4, p. 319-39, 1993.

HEALY, P.; WAHLEN, J., A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 1, p. 365-383, 1999.

HENDRIKSEN, E.; VAN BRED, M. F. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2012.

HERSCHBACH, M. Direct social perception and dual process theories of mindreading. **Consciousness and Cognition**, 2015.

HOLT, T. L. A.; JONES, B. S. C. An empirical investigation of student career interests in auditing using the big five model of personality. **In Advances in Accounting Education: Teaching and Curriculum Innovations**, v. 20, p. 1- 31, 2017.

HOPWOOD, A., An empirical study of the role of accounting data in performance evaluation. **Journal of Accounting Research**, Supplement, v. 10, p.156-182, 1972.

HOPWOOD, A. ‘If only there were simple solutions, but there aren’t: some reflections on Zimmerman’s critique of empirical management accounting research. **The European Accounting Review**, v. 11, n. 4, p. 777-785, 2002.



IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; CARVALHO, L. N. Contabilidade: aspectos relevantes da epopeia de sua evolução. **Revista Contabilidade e Finanças**, USP, São Paulo, n. 38, p. 7-19, 2005.

IUDÍCIBUS, S.; **Teoria da Contabilidade**. 9ª ed. – 2. Reimpressão. São Paulo, Atlas, 2009.

JACKLING, B.; COOPER, B. J., PHILOMENA; D. S. Professional Accounting Bodies Perceptions of Ethical. Issues Causes of Ethical Failure and Ethics Education. **Managerial Auditing Journal**, v. 22, n 9, p. 928-944, 2007.

JENSEN, M.; MECKLING, W. Theory of the firm: managerial behavior, agency cost, and ownership struture. In: **Journal os Financial Economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

JENSEN, M. C. **Reflections on the state of accounting research and the regulation of accounting**. Standford Lectures in Accounting. 1976.

JOHN, O. P.; SRIVASTAVA, S. **The big-five trait taxonomy**. In L. A. Pervin and O. P. John (Eds.), Handbook of personality: Theory and research. New York, NY: Guilford, 2001.

JOHNSON, E. N. et al. Managers ethical evaluations of earnings management and its consequences. **Contemporary Accounting Research**, v. 29, n. 3, p. 910-927, 2012.

JÚNIOR, G. F. **Contador Conservador ou ser humano conservador? Um estudo sob a perspectiva da contabilidade comportamental**. Dissertação de mestrado. Universidade Federal da Bahia, Salvador 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An analysis of decision under risk. **The Econometric Society**, v. 47, n. 2, p. 263-292, 1979.

KOUSTAB, G. Benevolent leadership in not-for-profit organizations: Welfare orientation measures, ethical climate and organizational citizenship behaviour. **Leadership e organization, development Journal**, v. 36, n. 5, p. 592-611, 2015.

KOTHARI, S. P.; RAMANNA, K.; SKINNER, D. J. **Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting**. Journal of Accounting and Economics, v. 50, n. 2, p. 246-286, 2010.

KREN, L. The Role of Accounting Information in Organizational Control: The State of the Art. In: S. Sutton, V. King, e A. A. Association (Ed.), **Behavioral Accounting Research: Foundations and Frontiers**, NUMERO, p. 1-48, 1997.

JONES, T. M. Ethical decision making by individuals in organizations: An issuecontigent model. **The Academy of Management Review**, v. 16, n. 2, p. 366–395, 1991.

JOOSTEN, C. Real earnings management and accrual-based earnings management as substitutes. Thesis (Master thesis in Accountancy) – Department Accountancy, **Tilburg University**, Tilburg, 2012.

JURNET, I. A.; MALDONADO, J. G. Influence of personality and individual abilities on the sense of presence experienced in anxiety triggering virtual environments. **Int. J. human-computer studies**, v. 68, p. 788–801, 2010.

LESCA, H., ALMEIDA, F. C. **Administração estratégica da informação**. Revista de Administração, São Paulo, v.29, n.3, p. 66-75, jul./set., 1994.

LIN, S.W.; BIER, V. M. A study of expert overconfidence. **Reliability Engineering and System Safety**, v. 93, p. 711–721, 2008.

LOPES DE SÁ, Antônio. **Teoria da Contabilidade**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

LÓPEZ, O. L.; HIEBL, M. R. W. Management accounting in small and a mediumsized enterprises: current knowledge and avenues for further research. **Journal of Management Accounting Research**, v. 27, n. 1, p. 81-119, 2015.

LORD, A. T. The development of behavioral thought in accounting, 1952-1981. **Behavioral Research in Accounting**, v. 1, p. 124-149, 1989.

LOUDERBACK, J.G.; Holmen, J.; DOMINIAK, G.. **Managerial accounting**. 9th edition, Cincinnati: South-Western College Publ, 2000.

LOUNSBURY, J. W.; SUNDSTROM, E. D.; GIBSON, L. W.; LOVELAND, J. M.; DROST, A. W. Core personality traits of managers", **Journal of Managerial Psychology**, v. 31, p. 434-450, 2016.

LUCENA, E. R. F.C. V. **Análise da relação entre a capacidade cognitiva e a ocorrência dos vieses cognitivos da representatividade no julgamento**. 2015. 120 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis), Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2015.

LUCENA, W. G. L; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: Uma amostra com operadores da contabilidade. **Revista universo contábil**, ISSN 1809-3337 Blumenau, v.7, n.3, p. 41-58, 2011.

LUNKES, R. J. **Contabilidade Gerencial: Um Enfoque na Tomada de Decisão**. Florianópolis: VisualBooks, 2007.

MACEDO, M. A. S.; FONTES, P. V. **Análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros**: Um estudo com base na teoria da racionalidade limitada. In: Encontro da associação nacional de pós-graduação e pesquisa em administração, 32. Rio de Janeiro, 2008.

MARCELINO, C. V.; BRUNI A. L. O viés da cognição numérica e seus reflexos nas decisões contábeis. **Revista Ambiente Contábil**, v. 5, n. 1, p. 39-54, 2013.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. 5.ed. – 4.reimpr. São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, J.C. **Contabilidade Básica**. 10 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2009.

MARTINS, O. S.; LIMA, D. V.; SILVA, J. D. G. **Frame Dependence no comportamento do profissional contábil face á adoção dos novos padrões contábeis internacional**. UEM – Paraná, v. 34, n. 2, p. 51-69, 2015.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATTESSICH, R. **Critique of Accounting**: Examination of the Foundation and Normative Structure of na Applied Dicipline. Westport: Quorum Books, 1995.

MAXIMIANO. A. C. A. **Introdução a Administração**. 8 ed. ver. eampl. São Paulo: Atlas, 2011.

MCCRAE, R. R. **O que é personalidade?** In: FLORES-MENDOZA, Carmen et al. **Introdução à psicologia das diferenças individuais**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

MCGHEE, W.; SHIELDS, M.D.; BIRNBERG, J.G. The effects of personality on a subject's information processing. **The Accounting Review**, v. 53, n. 3, p. 681-97, 1978.

MERCHANT, K. A. Budgeting and the propensity to create budgetary slack. **Accounting, Organizations and Society**, v. 10, n. 2, p. 201-210, 1985.

MEYER, J.; ROWAN, B. "Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony". **American Journal of Sociology**, v. 83, p. 340-63, 1977.

MILAN, J. C. **Comportamento oportunista nas escolhas contábeis: A influência das emoções e do traço da personalidade**. Dissertação de mestrado. Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado – FECAP, São Paulo, 2014.

MILFONT, T. L.; SIBLEY, C. G. The big five personality traits and environmental engagement: Associations at the individual and societal level. **Journal of environmental psychology**, v. 32, p.187-195, 2012.

MIRANDA, M. M. DE B. **Efeitos do processamento sociocognitivo na tomada de decisão ética**. Dissertação de Mestrado. Escola de Ciências Sociais e Humanas – ISCTE-IUL, 2013.

MOODY, D. L.; WALSH, P. **Measuring the Value Of Information-An Asset Valuation Approach**. In: ECIS. p. 496-512, 1999.

MORAES, G. D. A; FILHO, E. E. **A gestão da informação diante das especificidades das pequenas empresas**. Brasília, v. 35 n. 3, p. 124-132, 2006.

MORITA, K.; SASAKI, A.; TANUMA, T. Personality traits affect individual interests in day service activities **Japan journal of nursing Science**, v.6, p. 133-143, 2009.

MOST, K. S. **Accounting Theory**, Second Edition, Columbus, USA: Grid Publishing, Inc., 1982.

MUNDY, J. Creating dynamic tensions through a balanced use of management control systems. **Accounting, Organizations and Society**, v. 35, p. 499-523, 2010.

MÚRCIA, F. D.; WERGES, A. Escolhas contábeis no mercado brasileiro: divulgação voluntária de informações versus gerenciamento de resultados. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 2, p. 28-44, 2011.

MURDICK, R. G.; MUNSON, J. C. **Sistemas de informação administrativa**. México: Prentice-Hall Hispano Americana, 1988. 723p.

NARASIMHAN, N.; BHASKAR, K.; PRAKHYA, S. Existential Beliefs and Values. **Journal of Business Ethics**, v. 96, p. 369–382, 2010.

NASCIMENTO, A. M.; REGIANATO, L. Divulgação da informação contábil, governança corporativa e controle organizacional: uma relação necessária. **Revista Universo Contábil**, ISSN 1809-3337, Blumenau, v. 4, n. 3, p. 25-47, 2008.

NASCIMENTO, A. R.; RIBEIRO, D. C.; JUNQUEIRA, E. R. Estado da arte da abordagem comportamental da contabilidade gerencial: análises das pesquisas internacionais. In.: **8º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade**. Anais do 8º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, julho 2008.

NECYK, G. A.; FREZATTI, F. A Contabilidade Gerencial: uma perspectiva de ciclo de vida de seu desenvolvimento nas organizações. **Organizações & Sociedade**, v. 17, n. 55, p. 725-744, 2010.

OLIVEIRA, D. P. R. **Sistemas, organização e métodos: uma abordagem gerencial**. 18. Ed. – São Paulo: Atlas, 2009.

OSANI, A. I. Unethical Behavior by professional accountant in the organization. **Research journal of finance and Accounting**, v. 2, n. 2, 2011.

OYAMA, S. M. R. **A teoria Cognitiva Comportamental na Intervenção telefônica para cessação do tabagismo**. Tese de doutorado. USP, São Paulo, 2011.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade Gerencial**. Curitiba, IESDE Brasil S.A, 2012. 376 p.

PALMA, M. T. M. M. **A prossecução dos estudos: O papel da personalidade na tomada de decisão**. Dissertação de mestrado apresentada no instituto universitário para obtenção de grau de mestre em psicologia social e das organizações. Lisboa, 2012.

PARKINSON, J.; TAGGAR, S. Personality tests in accounting research. **Journal of human resource costing & accounting**, v. 11, n. 2, p. 122-151, 2007.

PASSOS, J. C.; PEREIRA, V. S.; MARTINS, V. F. Contextualizando a pesquisa em finanças comportamentais: Uma análise das principais publicações nacionais e internacionais que abrange o período de 1997 a 2010. **RAGC**, v.1, n.1, p. 38-60, 2012.

PAULO, E. **Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados**. Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade – Universidade de São Paulo: São Paulo, 2007.

PERVIN, L.A.; JOHN, O.P. **Personalidade: Teoria e pesquisa**, 8ª ed. Porto alegre: Artmed editora, 2004.

PIAGET, J. **A epistemologia genética: sabedoria e ilusões da filosofia, problemas de psicologia genética**. 2. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

PIRES, C. B.; SILVA, M. C.; SILVA, J. D. **Comportamento humano na produção das informações contábeis: Percepção dos docentes dos cursos de ciências contábeis**. *Geecont*, v. 3, n. 1, 2016.

POHLING, R., BZDOK, D., EIGENSTETTER, M., STUMPF, S., & STROBEL, A. what is ethical competence? The role of empathy, personal values, and the five-factor model of personality in ethical decision-making. **Journal of Business Ethics**, v. 137, n. 3, p. 449-474, 2015.

PORTER, M. E.; MILLAR, V. E. **How information gives you competitive advantage**, *Harvard Business Review*, Boston, v.63, n.4, p.149-160, 1985.

PRODANOV, C.C.; FREITAS, E.C. **Metodologia do Trabalho Científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2 ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. SILVA. **Análise do Comportamento Decisório Sob a Perspectiva das Heurísticas de Julgamento e da Teoria dos Prospectos: Um Estudo com Discentes de Graduação em Ciências Contábeis**. *RIC - Revista de Informação Contábil*, v. 7, n. 3, p. 01-24, 2013.

RAMAMOORTI, S. The psychology and sociology of fraud: Integrating the behavioral sciences component into fraud and forensic Accounting curricula. **Issues in Accounting Education**, v. 23, n 4, p. 521-533, 2008.

RAMAMOORTI, S.; MORRISON, D.; KOLETAR, J. W. Bringing Freud to Fraud: Understanding the Stateof-Mind of the C-Level Suite/White Collar Offender Through “A-B-C” Analysis. **Working paper**, institute for fraud prevention, 2009.

REA, L. M.; PARKER, R. A. **Metodologia de pesquisa: do planejamento à execução**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

REIS, LINDA G. **Produção de Monografia: da Teoria à Prática**. 2. ed. Brasília: SENAC-DF, 2008.

REST, J. R. **Moral development: Advances in research and theory** (Universida.). Praeger Publishers, 1986.

REZENDE, D. A. **Tecnologia da Informação aplicada a sistemas de informação empresariais: o papel estratégico da informação e dos sistemas de informação nas empresas**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RIAHI-BELKAOU, A. **Behavioral Management Accounting**. London: Quorum Books. 2002.

RICCO, R. B.; OVERTON, W. F. Dual systems Competence – Procedural processing: A relational developmental systems approach to reasoning. **Developmental Review**, v. 31, p. 119-150, 2011.

ROBBINS, S. P. **Fundamentos do comportamento organizacional**. São Paulo: Pearson prentice hall, 2009.

RODRIGUES, A.J.; GONÇALVES, H.A.; MENEZES, M.B.C.; NASCIMENTO, M.F. **Metodologia Científica**. 3 ed. Aracaju: UNIT, 2010.

ROSSETTO, C. R.; ROSSETTO, A. M. Teoria institucional e dependência de recursos na adaptação organizacional: uma visão complementar. **RAE-eletronica**, São Paulo, v. 4, n. 1, 2005.

SANTOS, E. S.; PONTE, V. **Modelo de decisão em gestão econômica**. Cad. estud., São Paulo, n. 19, p. 01-19, dez. 1998.

SAUNDERS, M; LEWIS, F.; THORNHILL, A. **Research methods of business students**. 7th edn – England: Pearson, 2016.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 6th ed. Toronto: Pearson Education, 2012.

SIEGEL, S.; CASTELLAN JUNIOR, N. J. **Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento**. 2. ed. Porto Alegre: Penso, 2006.

SILVA, I. B.; NAKANO, T.C. Modelo dos cinco grandes fatores da personalidade: análise de pesquisas. **Avaliação psicológica**. v. 10, p. 51-62, 2011.

SHAHRIAR, M. SAADULLAH, C. D.; BAILEY. The “Big Five Personality Traits” and Accountants’ Ethical Intention Formation. **In research on professional responsibility and ethics in accounting**, v. 18, p.167-191, 2014.

SIEGEL, G.; MARCONI-RAMANAUSKAS, H. **Behavioral Accounting**. Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing Co, 1989.

SILVA, C. A. T.; LIMA, D. H. S. **Formulation effect: Influência da forma de apresentação sobre o processo decisório de usuários de informações financeiras.** Encontro da associação nacional de pós graduação e pesquisa em administração. ANPAD. Rio de Janeiro, 2007.

SILVA, E. R. G.; OLIVEIRA, T. P. S.; BEDIN S. P. M.; ROVER, A. J. . **Processamento Cognitivo da Informação para Tomada de Decisão.** Perspectivas em Gestao & Conhecimento, v. 1, p. 25-39, 2011.

SIMON, H. A. **Comportamento administrativo: Estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas.** Rio de Janeiro. Fev, 1965, 311 p.

SORENSEN, J. E. **The behavioral study of accountants:** A new school of behavioral research in accounting, managerial and decision economics, v. 11, p. 327-341, 1990.

SOUZA, F. E. A.; BOTINHA, R. A.; SILVA, P. R.; LEMES, S. A comparabilidade das escolhas contábeis na avaliação posterior de propriedades para investimento: Uma análise das companhias abertas brasileiras e portuguesas. **Revista contabilidade & finanças** - Usp.São Paulo, v. 26, n. 68, p. 154-166, 2015.

SOUZA, É. P; MARQUES, A. L. **Comprometimento organizacional e personalidade:** considerações sobre a influência dos traços do comportamento. XXXVIII encontro da anpad. Rio de Janeiro, 2014.

SOUZA, M. F. **Manobras financeiras e o Dark Triad: o despertar do lado sombrio da gestão.** Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade – Universidade de São Paulo: São Paulo, 2016.

SPIEGEL, T.; CAULLIRAUX, H. M. A tomada de decisão diante da racionalidade limitada: revisão da literatura. **Ciências & Cognição**, v. 18, n.2, p. 186-207, 2013.

STANOVICH, K.; WEST, R. F.; TOPLAK, M. E. The complexity of developmental predictions from dual process models. **Developmental Review**, v. 31, n. 2, p. 103-118, 2011.

STEDRY, A. **Budget control and cost behavior.** Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1960.

STERNBERG, R. J. **Psicologia Cognitiva.** Tradução de Anna Maria Dalle Luche, Roberto Galman. Revisão Técnica de José Mauro Nunes. São Paulo: Cenage Learning, 2010.

STLOWY, H.; BRETON G. Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. **Review of accounting e finance**. [S. 1], v.3, n. 1, p. 5-66, 2004.

SWEENEY, B.; COSTELLO, F. Moral intensity and ethical decision-making: An empirical examination of undergraduate accounting and business students. **Accounting Education**, v.18, n. 1, p. 75-97, 2009.

TAIPALEENMAKI, J.; IKAHEIMO, S. On the convergence of management Accounting and financial Accounting – the role of information technology in Accounting change. **International journal of Accounting information systems**, v. 14, n. 4, p. 321-348, 2013.

TARA, J. S.; LYNN, H. C.; JOHN, T. S. How does moral intensity impact the moral judgments and whistleblowing intentions of professional accountants? **Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting**, v. 19, p. 27-60, 2015.

TOMAZ, R.S.R.; ZANINI, D.S.; DE FARIA, M.R.G.B. Desenvolvimento de uma medida para avaliação de personalidade baseado no modelo *big five*. **Fragmento de cultura**, v. 23, n.4, p. 507-514, 2013.

TONG, D.; TONG, X. Negative opinion of company environment mediates career choice of accountancy students. **Education & Training**, v. 54, p. 534-557, 2012.

TORRE, L; PROENÇA, T. O Género e a Tomada de Decisão Ética dos Técnicos Oficiais de Contas: um estudo empírico em Portugal. **Portuguese Journal of Accounting and Management**, v. 10, p. 77-113, 2010.

TURBAN, E; RAINER, R.; POTTER, R. **Administração de Tecnologia da Informação: Teoria e Prática**. Tradução de Daniel Vieira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

TURBAN, E.; VOLONINO, L. **Tecnologia da Informação para gestão: em busca do melhor desempenho estratégico e operacional**. Tradução: Aline Evers. 8 ed. Porto Alegre: Bookman, 2013.

TURNER, D. W. Qualitative Interview Design: A Practical Guide for Novice Investigators. **The Qualitative Report**, v.15, n.3, p. 754-760, 2010.

TURNER, M.J. An Investigation of Big Five Personality and Propensity to Commit White-Collar Crime. **Advances in Accounting Behavioral Research**, v. 17, p.57-94, 2014.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases**. Science, v.185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

VALLE, A. B. **Gestão estratégica da tecnologia da informação**. 2 ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2015.

VARIAN, H. R. **Microeconomia**. Princípios Básicos, 7ªed. São Paulo: Editora Campos, 2003.

VERGARA, S. C. **Relatórios de Pesquisa em Administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VIA, N. D. **Three Essays in Behavioral Management Accounting**. (Tesi di dottorato). Università Ca'Foscari Venezia. Venezia, 2012.



WAGENHOFER, A. Accounting and economics: What we learn from analytical models in financial accounting and reporting. In: LEUZ, CRISTIAN *et al*(Org). **The economics and politics of accounting international**: Perspectives na research trends, policy and practice new ork: Oxford university press, 2004.

WAGNER III, J. A.; HOLLENBECK, J. R. **Comportamento Organizacional – Criando Vantagem Competitiva**. 3 rd ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. **Toward a positive theory of determination of accounting standards**. The Accounting Review, v. 53, n. 1, p. 112-134, 1978.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. **Demand for and Supply of Accounting Theory: The Market for Excuses**. The Accounting Review, v. 54, n. 2, p. 273-305, 1979.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. **Positive accounting theory: a ten year perspective**. The Accounting Review, v. 65, nº 1, p. 131-156, 1990.

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. **Positive Accounting Theory**. New Jersey: Prentice-Hall, 1986.

WERKEMA, C. **Métodos PDCA e DMAIC e suas ferramentas analíticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

WILLIAMS, P. F.; JENKINS, J. G.; INGRAHAM, L. The winnowing away of behavioral accounting research in the US: The process for anointing academic elites. **Accounting, Organizations and Society**, v. 31 p. 783-818, 2006.

WHITLEY, R. D. The possibility and utility of positive accounting theory. **Accounting Organizations and Society**. v. 13, n. 6, p. 631-645, 1988.

WOLFE, D. T.; HERMANSON, D. The Fraud Diamond: Considering the four elements of fraud. **The CPA Journal**, v. 74, n. 12, pp. 38-42, 2004.

YANG, C.L.; HWANG, M. Personality traits and simultaneous reciprocal influences between job performance and job satisfaction", **Chinese Management Studies**, v. 8, n.1, pp.6-26, 2014.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do Agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. Tese de livre docência apresentada no Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: 1995.



### APÊNDICE A – Carta de Apresentação

Prezado Contador,

Sou aluno do Mestrado em Ciências Contábeis, do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco e gostaria de solicitar a sua valiosa colaboração para conduzir minha pesquisa, intitulada: “Fatores comportamentais e traços personalísticos e suas influências sobre a produção da informação contábil-financeira: a percepção dos contadores atuantes na Região Metropolitana do Recife”, desenvolvida sob a orientação do Professor Dr. Jairo Simião Dornelas, e que visa cumprir as exigências para obtenção do título de mestre no referido programa.

Estimo que o tempo para resposta completa ao instrumento seja de aproximadamente 15 (quinze) minutos.

Asseguro-lhe que suas respostas serão analisadas em caráter confidencial e utilizadas somente com o propósito de pesquisa, não sendo, naturalmente, passíveis de identificação.

Agradeço mais uma vez imensamente a sua valiosíssima colaboração

Cordialmente,

Filipe Emmanuel Alves da Silva

E-mail: [Felipeemmanuel@hotmail.com](mailto:Felipeemmanuel@hotmail.com)

(Mestrando em Ciências Contábeis – UFPE)

**APÊNDICE B – Questionário****PARTE I - DADOS DO RESPONDENTE**

1 - Gênero

( ) Feminino

( ) Masculino

2 - Faixa etária

( ) 20 a 25 anos

( ) 26 a 30 anos

( ) 31 a 35 anos

( ) 36 a 40 anos

( ) 41 a 45 anos

( ) Mais de 45 anos

3 - Qual seu grau acadêmico (indique apenas o maior)?

( ) Técnico

( ) Graduado

( ) Especialista

( ) Mestre

( ) Doutor

4 – Possui registro ativo no CRC?

( ) Sim

( ) Não

5 - Há quanto tempo você exerce sua profissão?

( ) 0 a 2 anos

( ) 3 a 5 anos

( ) 6 a 10 anos

( ) 11 a 20 anos

( ) Mais de 20 anos

6. Em qual cidade da Região Metropolitana do Recife você exerce suas atividades?

( ) Recife

( ) Jaboatão dos Guararapes

( ) Olinda

( ) Paulista

( ) Camaragibe

( ) Outra \_\_\_\_\_

## PARTE II – ASPECTOS COMPORTAMENTAIS NA PRÁTICA CONTÁBIL (IMPRESSIONES SOBRE A PRODUÇÃO DE INFORMAÇÕES)

Para as suas respostas à questão 2.1, considere esta hipotética situação.

“A companhia que você trabalha é uma empresa muito bem posicionada no mercado acionário, paga seus dividendos e bonifica seus funcionários semestralmente com remunerações variáveis, quando os resultados são alcançados.

Todavia, observando a prévia das demonstrações financeiras de 2016, verificou-se que os resultados não atingiram às expectativas tanto dos acionistas como da diretoria, de modo que não haverá pagamento de dividendos nem de bônus a funcionários e executivos.

Preocupadas com essa situação, a presidência e a diretoria solicitaram que você, contador da empresa, buscasse uma alternativa para melhorar o resultado.

Suas decisões serão sigilosas, e afetarão o desempenho da empresa, havendo ainda a possibilidade de perda de função e demissão de funcionários que trabalham diretamente com você”.

2.1 De acordo com a escala apontada a seguir, indique no quadro, a sua aderência às alternativas de registro contábil sugeridas:

| <b>Discordo totalmente</b> | <b>Discordo</b> | <b>Indiferente</b> | <b>Concordo</b> | <b>Concordo totalmente</b> |
|----------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|----------------------------|
| 1                          | 2               | 3                  | 4               | 5                          |

| <b>Decisões</b>                                                                                                                              | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Diminuir as taxas de depreciação, mediante laudo que respalde essa escolha                                                                   |          |          |          |          |          |
| Reconhecer uma venda para o maior cliente da empresa, confiando que o cliente a fará em futuro mediato                                       |          |          |          |          |          |
| Alocar despesas diversas no ativo intangível                                                                                                 |          |          |          |          |          |
| Lançar encargos financeiros do mês corrente em períodos futuros                                                                              |          |          |          |          |          |
| Postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referente a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês corrente |          |          |          |          |          |
| Postergar despesas de manutenção                                                                                                             |          |          |          |          |          |
| Postergar despesas com material de escritório                                                                                                |          |          |          |          |          |
| Antecipar o registro de vendas programadas para serem efetivadas no próximo mês                                                              |          |          |          |          |          |

2.2 Para as suas respostas à questão 2.2, considere esta hipotética situação.

“Você é o contador da companhia GPADI S/A, que sofre problemas de continuidade operacional, e sabe que a companhia precisa captar recursos como última alternativa para continuar operando, pois se sabe que o fechamento da companhia acarretará na demissão de 10.000 funcionários. Buscando suavizar os índices financeiros, a fim de

enquadrar a companhia nos padrões exigidos pelas instituições financeiras, o Diretor Financeiro da companhia ordenou que o departamento de vendas faturasse um volume significativo de pedidos que não foram emitidos pelos clientes da companhia”.

| <b>Em relação à ação tomada pelo diretor, a probabilidade de...</b>               | Muito Baixa | Baixa | Média | Alta | Muito Alta |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|-------|------|------------|
| Você realizar a mesma ação é...                                                   |             |       |       |      |            |
| Seus colegas de profissão agirem da mesma forma é...                              |             |       |       |      |            |
| Você realizá-la se todos os seus colegas de profissão agissem da mesma forma é... |             |       |       |      |            |

2.3 Você como contador de uma grande companhia detém informações privilegiadas, que se forem divulgadas nas notas explicativas trarão prejuízos incalculáveis. Com o objetivo de atrair mais investidores os diretores pedem para você não divulgar tais informações. A probabilidade de você não acatar a ordem da diretoria e divulgar as informações é:

- ☐ Muito Baixa
- ☐ Baixa
- ☐ Média
- ☐ Alta
- ☐ Muito Alta

2.4 As hipotéticas atitudes descritas nas questões 2.2 e 2.3 é:

- ☐ Prática Ética
- ☐ Prática Questionável
- ☐ Infração Moderada
- ☐ Infração Grave
- ☐ Totalmente Antiética

2.5. Você como contador recorre a qual das clássicas heurísticas contábeis ao realizar seus julgamentos e tomar suas decisões no desempenho de suas atividades.

☐ Heurística da disponibilidade → leva os indivíduos a avaliarem a frequência, a probabilidade ou as causas prováveis de um evento através de suas memórias.

☐ Heurística da representatividade → leva os indivíduos a avaliarem um evento a partir de situações semelhantes, considerando que os padrões futuros serão semelhantes aos padrões passados.

☐ Heurística da ancoragem e ajustamento → leva os indivíduos a avaliarem situações sob influências de valores de referências (âncora) oferecidos por históricos para escolha de determinada ação, ajustando as referências para tomada de decisão final.

Para as questões 2.6 e 2.7, utilize a escala a seguir

| <b>Nunca</b> | <b>Raramente</b> | <b>Eventualmente</b> | <b>Frequentemente</b> | <b>Sempre</b> |
|--------------|------------------|----------------------|-----------------------|---------------|
| 1            | 2                | 3                    | 4                     | 5             |

## 2.6 Minha capacidade de julgamento **é influenciada** por

| <b>Elemento de Julgamento</b> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|
| Memória de trabalho           |   |   |   |   |   |
| Associações contextuais       |   |   |   |   |   |
| Análise de consequências      |   |   |   |   |   |
| Regras (Normas)               |   |   |   |   |   |
| Experiências                  |   |   |   |   |   |
| Capacidade cognitiva          |   |   |   |   |   |
| Conhecimento                  |   |   |   |   |   |
| Emoções                       |   |   |   |   |   |

## 2.7 Minha capacidade decisória **é guiada** por

| <b>Elemento Decisório</b> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------|---|---|---|---|---|
| Memória de trabalho       |   |   |   |   |   |
| Associações contextuais   |   |   |   |   |   |
| Análise de consequências  |   |   |   |   |   |
| Regras (Normas)           |   |   |   |   |   |
| Experiências              |   |   |   |   |   |
| Capacidade cognitiva      |   |   |   |   |   |
| Conhecimento              |   |   |   |   |   |
| Emoções                   |   |   |   |   |   |

**PARTE III – TRACOS PERSONALÍSTICOS**  
**BIG FIVE INVENTORY (BFI)**

O *Big Five Inventory* é um instrumento largamente utilizado para apurar traços personalísticos na área das ciências sociais aplicadas. Algumas de suas características estão dispostas no quadro abaixo. Solicito-lhe, por favor, que escolha de acordo com a escala abaixo, a opção que melhor expresse a sua opinião em relação a si mesmo

| <b>Discordo totalmente</b> | <b>Discordo</b> | <b>Indiferente</b> | <b>Concordo</b> | <b>Concordo totalmente</b> |
|----------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|----------------------------|
| 1                          | 2               | 3                  | 4               | 5                          |

| <b>Vejo-me como alguém que...</b>                  | <b>1</b> | <b>2</b> | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
|----------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| É minucioso e detalhista no trabalho               |          |          |          |          |          |
| Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho        |          |          |          |          |          |
| É original, tem sempre novas ideias                |          |          |          |          |          |
| É inventivo, criativo                              |          |          |          |          |          |
| É emocionalmente estável, não se altera facilmente |          |          |          |          |          |
| É prestativo e ajuda os outros                     |          |          |          |          |          |
| Faz as coisas com eficiência                       |          |          |          |          |          |
| Prefere trabalho rotineiro                         |          |          |          |          |          |
| É curioso sobre muitas coisas diferentes           |          |          |          |          |          |
| Faz planos e segue-os à risca                      |          |          |          |          |          |
| Gosta de analisar profundamente as coisas          |          |          |          |          |          |
| Gosta de refletir, brincar com as ideias           |          |          |          |          |          |
| Preocupa-se muito com tudo                         |          |          |          |          |          |

**ANEXO A – Inventário dos Cinco Grandes Fatores da Personalidade Big Five  
Goldberg (1992)**

| <b>Construto</b>           | <b>Itens</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Abertura a experiência (O) | 09- É original, tem sempre novas ideias<br>11- É inventivo, criativo<br>13- Valoriza o artístico, o estético<br>24- Prefere trabalho rotineiro<br>25- É curioso sobre muitas coisas diferentes<br>33- Tem uma imaginação fértil<br>35- É engenhoso, alguém que gosta de analisar profundamente as coisas<br>39- Gosta de refletir, brincar com as ideias<br>43- Tem poucos interesses artísticos<br>44- É sofisticado em artes, música ou literatura |
| Amabilidade (A)            | 02- Às vezes é frio e distante<br>03- Tende a ser crítico com os outros<br>08- Gosta de cooperar com os outros<br>15- É prestativo e ajuda os outros<br>18- É amável, tem consideração pelos outros<br>27- É geralmente confiável<br>28- É, às vezes, rude (grosseiro) com os outros<br>30- Começa discussões, disputas, com os outros<br>40- Tem capacidade de perdoar, perdoa facilmente                                                           |
| Conscienciosidade (C)      | 04- É minucioso e detalhista no trabalho<br>06- Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho<br>17- Pode ser um tanto descuidado<br>19- Tende a ser preguiçoso<br>20- Faz as coisas com eficiência<br>22- É facilmente distraído<br>31- É um trabalhador de confiança<br>32- Faz planos e segue-os à risca<br>38- Tende a ser desorganizado                                                                                                           |
| Extroversão (E)            | 01- É conversador, comunicativo<br>05- É assertivo, não teme expressar o que sente<br>12- É reservado<br>16- É, às vezes, tímido e inibido<br>26- É sociável, extrovertido<br>29- É cheio de energia<br>37- Gera muito entusiasmo<br>42- Tende a ser quieto, calado                                                                                                                                                                                  |
| Neuroticismo (N)           | 07- É depressivo, triste<br>10- É temperamental, muda de humor facilmente<br>14- É emocionalmente estável, não se altera facilmente<br>21- É relaxado, controla bem o stress<br>23- Mantém-se calmo nas situações de tensão<br>34- Fica tenso com frequência<br>36- Fica nervoso facilmente<br>41- Preocupa-se muito com tudo                                                                                                                        |