

**UNIVERSIDADE DO ALGARVE**  
**FACULDADE DE ECONOMIA**

**A ÉTICA E A UTILIDADE DA CONTABILIDADE**

**HUGO MANUEL TABORDA PALÁCIOS DA SILVA**

Dissertação

Mestrado em Contabilidade

Trabalho efetuado sob a orientação de:

Prof. Doutor Sant'ana Fernandes da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo  
(Universidade do Algarve)

Prof. Dra. Cristina Gonçalves da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo  
(Universidade do Algarve)

**2015**

**UNIVERSIDADE DO ALGARVE**  
**FACULDADE DE ECONOMIA**

A ÉTICA E A UTILIDADE DA CONTABILIDADE

HUGO MANUEL TABORDA PALÁCIOS DA SILVA

Dissertação

Mestrado em Contabilidade

Trabalho efetuado sob a orientação de:

Prof. Doutor Sant'ana Fernandes da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo  
(Universidade do Algarve)

Prof. Dra. Cristina Gonçalves da Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo  
(Universidade do Algarve)

**2015**

# A ÉTICA E A UTILIDADE DA CONTABILIDADE

## Declaração de Autoria do Trabalho

Declaro ser o autor deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

Hugo Manuel Taborda Palácios da Silva

.....

## Direitos de cópia ou Copyright

© Copyright: (*Hugo Manuel Taborda Palácios da Silva*).

A Universidade do Algarve tem o direito, perpétuo e sem limites geográficos, de arquivar e publicitar este trabalho através de exemplares impressos reproduzidos em papel ou de forma digital, ou por qualquer outro meio conhecido ou que venha a ser inventado, de o divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição com objetivos educacionais ou de investigação, não comerciais, desde que seja dado crédito ao autor e editor.

## DEDICATÓRIA

**Ao meu filho Francisco,**

*“Podes vir a qualquer hora  
Cá estarei para te ouvir  
O que tenho para fazer  
Posso fazer a seguir*

*Podes vir quando quiseres  
Já fui onde tinha de ir  
Resolvi os compromissos  
agora só te quero ouvir*

*Podes-me interromper  
e contar a tua história  
Do dia que aconteceu  
A tua pequena glória  
O teu pequeno troféu...”*

Carlos Tê

**à minha esposa Rute.**

*“A loucura, longe de ser uma anomalia, é a condição normal humana.  
Não ter consciência dela, e ela não ser grande, é ser homem normal.  
Não ter consciência dela e ela ser grande, é ser louco.  
Ter consciência dela e ela ser pequena é ser desiludido.  
Ter consciência dela e ela ser grande é ser génio.”*

Fernando Pessoa

## AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu filho, Francisco, por ter percebido o motivo das minhas ausências físicas e de muitas indisponibilidades. Agradeço à minha esposa, Rute, por nunca ter duvidado da minha capacidade e sempre ter acreditado que era possível. Estiveste lá desde o primeiro minuto. Obrigado pela constante motivação. Obrigado por acreditarem. Obrigado por existirem. Este trabalho também é vosso.

Agradeço aos meus orientadores, Professor Doutor Joaquim Sant'ana e, Prof. Dr.<sup>a</sup> Cristina Gonçalves pela confiança depositada neste projeto, bem como pela disponibilidade total e motivação constante. Obrigado pela exigência, pela crítica, pelas opiniões, pelas orientações, pela simpatia e por me terem recebido de braços abertos. Obrigado por acreditarem. Temos muito trabalho para o futuro.

Agradeço ao Professor Doutor Carlos Afonso pela opinião esclarecida e pela ajuda primordial aquando da recolha de dados e ao Dr. Henrique Gouveia pela forma como, em determinado momento tão confuso, respondeu às minhas dúvidas.

Agradeço à Universidade do Algarve, na pessoa do Senhor Reitor Professor Doutor António Branco, e à Faculdade de Economia, na pessoa do Senhor Diretor do curso de mestrado Professor Doutor Rúben Peixinho, o excelente acolhimento, a qualidade de ensino e as infraestruturas que me colocaram à disposição. Agradeço ao Secretariado de Pós-graduações da Faculdade de Economia, na pessoa da colaboradora Rute Cristina, pela preciosa e total disponibilidade para ajudar a ultrapassar alguns problemas burocráticos.

Agradeço a todos os participantes pelo tempo dispensado na resposta do questionário.

Agradeço aos meus familiares, amigos, colegas e todas as pessoas que, de forma direta ou indireta, tornaram possível a realização deste trabalho.

Obrigado.

## RESUMO

Neste estudo explana-se um modelo teórico de cinco dimensões - processo de tomada de decisão ética de Rest (1986); intensidade moral de Jones (1991); necessidade de cognição; atributos pessoais e informação financeira - por forma a entender as condições que levam os decisores a manipular informação e compreender se as questões de ética na tomada de decisão conduzem ou não a uma contabilidade mais útil. A amostra é não probabilística, por conveniência, constituída por 442 indivíduos. O estudo empírico foi realizado através de inquérito por questionário on-line, com escala de Likert. A recolha de dados foi efetuada com recurso ao *software* SurveyMonkey®, o qual permitiu uma integração automática dos dados com o software IBM SPSS® e AMOS® (versão 22) e o modelo analisado através do método de Análise de Equações Estruturais. Obteve-se um modelo estrutural que parece indicar que o processo de tomada de decisão ético e a intensidade moral estão associadas à necessidade de cognição do indivíduo. A utilidade da contabilidade e a preparação e apresentação das demonstrações financeiras estão relacionadas positivamente com a formação académica. Desta forma, como os resultados e a rentabilidade dos capitais influenciam a intensidade moral, parece ser possível concluir sobre a influência positiva das habilitações académicas na intenção ética e na utilidade da contabilidade.

**Palavras-Chave:** Ética, Utilidade, Contabilidade, Comportamental, Necessidade de Cognição.

## ABSTRACT

In this study a theoretical model of five dimensions is explained – Rest (1986) ethical decision making process; Jones (1991) moral intensity; need for cognition; personal attributes and financial information - in order to understand the conditions that lead policymakers to manipulate information and to understand the ethical issues in decision-making that lead or not, to a more useful accounting. The sample is not a probability, by convenience, consisting of 442 individuals. The empirical study was conducted through a survey by an online questionnaire, with the Likert scale. Data collection was performed using SurveyMonkey® *software*, enabling automatic data integration with IBM SPSS® and AMOS® (version 22) software and the model analysed by Structural Equation Analysis method. A structural model was obtained seeming to indicate that the process of ethical and moral intensity decisions is associated with the individual need of cognition. The utility of accounting, preparation and presentation of financial statements are positively related to the academic education. In this way, the results and the profitability of capital influence the moral intensity, it seems possible to conclude about the positive influence of academic ethics intention and accounting utility.

**Key Words:** Ethics, Utility, Accounting, Behavioral, Need for Cognition

## ÍNDICE GERAL

	Página
ÍNDICE GERAL .....	viii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	x
ÍNDICE DE TABELAS .....	xi
1 INTRODUÇÃO.....	1
2 REVISÃO DA LITERATURA.....	4
2.1 Processo de decisão .....	4
2.1.1 Necessidade de Cognição (NFC).....	6
2.1.2 A tomada de decisão ética .....	9
2.2 Informação contabilística.....	14
2.2.1 Informação e ética .....	14
2.2.2 Utilidade da informação .....	16
2.2.3 Fator comportamental.....	19
3 ESTUDO EMPÍRICO .....	23
3.1 Objetivo e hipóteses.....	23
3.2 Método.....	30
3.2.1 Universo e amostra .....	30
3.2.2 Instrumento e materiais .....	34
3.2.3 Procedimentos de recolha.....	45
4 RESULTADOS .....	48
4.1 Procedimentos de análise.....	48
4.2 Análise de dados .....	49
4.2.1 Estatísticas descritivas .....	49
4.2.2 Coeficiente de <i>Pearson</i> .....	51
4.2.3 Análise Fatorial Confirmatória.....	53
5 DISCUSSÃO.....	62
6 CONCLUSÃO.....	67
Bibliografia.....	71
Apêndices .....	84

Apêndice n.º 1 – Critérios de pesquisa: base de dados.....	84
Apêndice n.º 2 – Matriz de variáveis para construção dos cenários (detalhe) .....	85
Apêndice n.º 3 – Questionário .....	86
Apêndice n.º 4 – Análise Scree Plot .....	103
Apêndice n.º 5 – Resultados Sociodemográficos (outputs Surveymonkey®) .....	107

## ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 2.1 Modelo de Rest (1986).....	10
Figura 2.2 Componentes da intensidade moral de Jones (1991).....	12
Figura 2.3 Sistema de informação .....	14
Figura 3.1 Modelo teórico .....	24
Figura 3.2 Amostra: Género .....	32
Figura 3.3 Amostra: Residência .....	33
Figura 3.4 Amostra: Habilitações literárias .....	34
Figura 3.5 Matriz de variáveis para construção dos cenários.....	36
Figura 3.6 Variáveis observadas e latentes: Relações e correlações. ....	44
Figura 4.1 Modelo estrutural de análise confirmatória.....	56

## ÍNDICE DE TABELAS

	Página
Tabela 3.1 Homogeneidade dos itens .....	40
Tabela 3.2 Testes de validação da análise fatorial.....	41
Tabela 3.3 Matriz de componente rotativa e variância.....	42
Tabela 3.4 Consistência interna das escalas .....	43
Tabela 3.5 Questionário: Resultado dos coletores.....	47
Tabela 4.1 Estatística Descritiva: média e desvio padrão .....	50
Tabela 4.2 Tabela de coeficientes de <i>Pearson</i> .....	52
Tabela 4.3 Índices de avaliação da qualidade do ajustamento .....	54
Tabela 4.4 Variáveis endógenas e exógenas .....	57
Tabela 4.5 Cargas não-padronizadas, erro padrão, <i>critical ratio</i> e nível de significância.	59
Tabela 4.6 Cargas padronizadas .....	60
Tabela 4.7 Efeitos Totais, Diretos e Indiretos (padronizados) .....	61

## 1 INTRODUÇÃO

A economia mundial, em particular o mercado financeiro, sofreu danos irreversíveis nos últimos anos, na sequência da falta de confiança que se instalou com os sucessivos escândalos financeiros e casos de fraude contabilística e fiscal.

Após a insolvência do banco de investimento Lehman Brothers (em 2008) registou-se uma contaminação sistémica da economia real a nível global, que espelhou os problemas estruturais do sistema financeiro internacional, pondo em causa a capacidade de autorregulação dos mercados. Neste cenário, alguns dos principais líderes da União Europeia (UE) defenderam uma reestruturação por via de um novo acordo multilateral delineador e estabilizador do sistema financeiro internacional. Atualmente a discussão sobre a necessidade de repensar a regulação e a supervisão dos mercados, ou de pensar uma nova governança do sistema económico-financeiro, é uma realidade (Lima, 2014).

Perante estes escândalos é difícil compreender como, em estruturas empresariais com um número significativo de agentes na preparação e certificação das demonstrações financeiras, ninguém alertou sobre a real situação económica/financeira das mesmas. Esta dúvida levanta questões sobre a fiabilidade da informação e, sobre a eticidade de determinadas decisões e/ou comportamentos, resultando que o problema está na estrutura organizacional contabilística (Azevedo, 2008).

Identificar e compreender os fatores que explicam estes escândalos financeiros e consequentemente promover o aumento da credibilidade da informação financeira, nomeadamente por via da fiabilidade (nos termos definidos na Estrutura Conceptual, 2015) das demonstrações financeiras, é contribuir com um reforço dos pilares essenciais para o desenvolvimento de qualquer sociedade.

A necessidade, por parte dos mercados atuais, de mais credibilidade na informação financeira, justifica a realização deste estudo, uma vez que é fundamental perceber a influência do fator humano nos sistemas de informação financeira e a forma como as

características humanas, as decisões individuais, julgamentos e motivações têm impacto na produção e divulgação da informação e, conseqüentemente, no valor da empresa.

Salienta-se a importância do estudo pela necessidade de entender as condições que levam os decisores a manipular informação e compreender se as questões de ética na tomada de decisão conduzem ou não a uma contabilidade mais útil e, conseqüentemente, melhor utilidade, reduzindo o risco da informação financeira e aumentando, desta forma, o bem-estar social e coletivo.

Em Portugal, não existe um número significativo de estudos sobre a influência do fator humano na Contabilidade, porém o interesse tem tido um crescimento progressivo por parte dos investigadores, sendo cada vez mais as pesquisas efetuadas na área comportamental da Economia, das Finanças e da Contabilidade. Exemplos de alguns dos estudos nestas áreas são os de Etzioni (2011), Marinho (2011), Paiva (2013), Barbosa (2013) e Castro (2014), bem como os trabalhos de Lobão (2013, 2015).

Esta investigação intitula-se “A Ética e a utilidade da Contabilidade” e tem como principal objetivo explorar um modelo de comportamento ético considerando as inter-relações de cinco dimensões: processo de tomada de decisão ética de Rest (1986); intensidade moral de Jones (1991); necessidade de cognição; atributos pessoais e informação financeira, através do método de Análise de Equações Estruturais (AEE), contribuindo desta forma para aumentar o conhecimento e fomentar a investigação na área da Contabilidade Comportamental.

De forma atingir o objetivo proposto realizou-se um estudo quantitativo, utilizando o método de *survey* (questionário *on-line*), com uma amostra constituída por 442 indivíduos, membros do órgão de gestão de microempresas portuguesas constituídas sob a forma de sociedade e pertencentes ao setor de atividade económico denominado de “outros serviços”. Pesou, ainda, na seleção do objeto de investigação o facto de estas sociedades possuírem estruturas de gestão menos complexas, mais assentes, normalmente, em uma pessoa, pelo que as tomadas de decisão são mais centradas numa única visão.

A análise aponta para um modelo estrutural em que as dimensões se relacionam, de onde se ressalta uma ligação muito forte com a necessidade de cognição do indivíduo. A predisposição do indivíduo para uma decisão mais fundamentada e menos propensa a heurísticas posiciona-o por forma a ter um melhor julgamento ético e, conseqüentemente, uma maior intensão ética. As habilitações literárias parecem incrementar essa predisposição e diminuir o risco de informação, aumentando a relevância e a fiabilidade da informação financeira, uma vez que são utilizadas menos vieses cognitivas na tomada de decisão e assim melhorar a utilidade da Contabilidade.

O presente trabalho contempla seis capítulos. Após o primeiro capítulo com a introdução, onde se justifica o tema e se apresenta o objetivo a atingir, o segundo apresenta uma revisão de literatura referente às temáticas que são objeto de estudo nesta investigação. O estudo empírico é desenvolvido no terceiro capítulo, fazendo referências às hipóteses de estudo, às características da amostra, ao instrumento e materiais de pesquisa, procedimentos de recolha de dados, bem como as justificações para as escolhas metodológicas. O capítulo quarto inicia com os procedimentos no tratamento de dados, apresentando-se posteriormente a análise dos resultados. A discussão é tratada no capítulo quinto, terminando com a conclusão, as limitações ao estudo e contributos para investigações futuras.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1 Processo de decisão

As decisões dos líderes das empresas têm uma influência significativa e generalizada nas diversas ramificações dos negócios. Essa influência repercute-se nos investidores, nos financiadores, nos colaboradores e em todos os outros *stackholders* que se relacionam com empresa.

A economia tem evoluído ao longo dos anos no sentido de integrar conceitos de outros ramos, utilizando desenvolvimentos nas áreas da psicologia, sociologia, psicologia social, entre outros, por forma a identificar os enviesamentos cognitivos e emocionais e explicar os comportamentos dos seus agentes. O desenvolvimento da perspectiva cognitiva na análise dos processos de decisão constitui uma das áreas de investigação mais promissoras neste domínio.

No âmbito da economia clássica, o processo tradicional de tomada de decisão tem por base o modelo clássico da racionalidade ilimitada dos agentes económicos. Segundo esse modelo, o ser humano, no seu processo de tomada de decisão, possui total capacidade para processar todas as hipóteses existentes e informações disponíveis e, posteriormente, analisar e ordenar todas as informações relevantes e alternativas disponíveis, para a resolução do problema, escolhendo sempre a solução ótima ou a alternativa que prefere (Bazerman, 2007; Silva, 2009 e Feitosa, 2010).

No campo específico das finanças a visão clássica parte do Homem Económico (*Homo Economicus*) cujo modelo assenta em três conceitos fundamentais: a racionalidade perfeita; autointeresse perfeito e informação perfeita, que definem as decisões económicas dos indivíduos (Lobão, 2015).

Simon<sup>1</sup> (1959, 1979, 2013) confrontou as premissas do conceito de racionalidade ilimitada defendendo a existência de limitações do ser humano na capacidade de processar a informação e desta forma incorporou limites à racionalidade na tomada de decisão por forma a tornar os modelos de decisão mais realistas. Nesta perspetiva o indivíduo opta por uma escolha satisfatória ou razoável, sacrificando a solução ótima, e escolhe a alternativa que lhe proporciona o seu nível aceitável de desempenho (Lobão, 2015).

Os estudos que analisam a decisão comportamental colocam em causa a racionalidade dos agentes económicos, concluindo que as decisões dos gestores também são tomadas consoante as suas características cognitivas e indicando vieses comportamentais e/ou emocionais, aquando da tomada de decisão (Melo e Silva, 2010 e Barbosa, 2013).

Como consequência das limitações de racionalidade, e perante a impossibilidade de processar toda a informação disponível, o indivíduo recorre a regras heurísticas<sup>2</sup> e estratégias simplificadoras de tratamento da informação, de modo a tornar exequível o desencadear das suas decisões (Miranda, 2013).

Kahneman e Tversky publicam em 1971 o seu primeiro artigo, iniciando um confronto científico à racionalidade limitada, marcando o ponto de partida da economia comportamental (Paiva, 2013). Em 1979, com a publicação da obra “*Prospect Theory*”, demonstram que o processo de tomada de decisão não é somente racional, quando se trata de decisões em situações de risco e incerteza, e que são utilizados processos heurísticos que visam simplificar a tarefa de tomada de decisão (Marinho, 2011). No mesmo sentido, Tversky e Kahneman (1981) reconhecem que as decisões nem sempre são tomadas de acordo com o modelo racional de tomada de decisão e, não raras as vezes, são adotados processos intuitivos e emocionais. Este lado cognitivo, que tem por base as regras heurísticas e as estratégias simplificadoras (Bazerman e Moore, 2012), gera enviesamentos que se traduzem na diminuição da qualidade da decisão (Silva, 2009).

---

<sup>1</sup> Herbert Simon (1916-2001) foi um economista e psicólogo norte-americano premiado com o Nobel da Economia em 1978 pela sua contribuição na racionalização da tomada de decisões. (in Língua Portuguesa com Acordo Ortográfico [em linha]. Porto: Porto Editora, 2003-2015. [consult. 2015-12-08 22:51:51]. Disponível na Internet: [http://www.infopedia.pt/\\$herbert-simon](http://www.infopedia.pt/$herbert-simon)).

<sup>2</sup> Para Lobão (2015: 13) as regras heurísticas são “... um conjunto de princípios que utilizamos de forma intuitiva para decidir e que nos permitem lidar com um mundo complexo e incerto.”.

Em modelos de processamento dual, existem autores que defendem que o domínio (racionalidade *versus* intuição) varia conforme a situação específica (Sonenshein, 2007), no entanto, em condições de baixa incerteza o modo racional prevalece, enquanto para Woiceshyn (2011) o modo intuitivo e subconsciente prevalece em situações complexas e sob pressão de tempo, como é o caso dos contextos de dilemas éticos.

Woiceshyn (2009) realizou um estudo empírico sobre a tomada de decisões estratégicas de quadros dirigentes. Nesse estudo, concluiu que os quadros dirigentes utilizaram um processo de decisão dual que envolve o raciocínio (processamento consciente) e a intuição (processamento subconsciente).

### 2.1.1 Necessidade de Cognição (NFC)<sup>3</sup>

O modelo heurístico – sistemático, de base sociocognitiva (Chaiken, 1980), propõe uma relação entre a motivação para a cognição e o julgamento, demonstrando a forma como os indivíduos adotam um processamento cognitivo heurístico quando não estão motivados a pensar no conteúdo da informação e, ao contrário, um processamento sistemático quando estão altamente motivados e disponíveis para o analisar (Chen e Chaiken, 1999, citado por Miranda 2013).

Nesta perspectiva dual, o envolvimento do indivíduo com o processamento de informação mais racional, detalhado e elaborado ou com o processamento mais intuitivo não é uma escolha, nem tem carácter opcional. Não existe qualquer tipo de hierarquia ou padrão sequencial entre os dois tipos de processamento. A forma como o raciocínio humano alterna entre os dois é aleatória e influenciada por fatores como a personalidade do indivíduo.

Uma desses fatores é a necessidade de cognição. Enquanto característica da personalidade (*e.g.*, Sadowski e Cogburn, 1997; Silva e Garcia-Marques, 2006 e Furnham e Thorne, 2013) influencia diretamente o tipo de processamento de informação a ser utilizado, uma vez que todos os indivíduos têm limitações cognitivas e diferentes níveis de motivação

---

<sup>3</sup> Need for cognition (no original).

para a cognição. Em síntese, pode-se afirmar que os indivíduos com maior necessidade de cognição têm tendência para utilizar um processamento mais racional, enquanto aqueles que apresentam baixos valores preferem evitar atividades cognitivas.

O estudo da necessidade de cognição tem a sua origem nos anos 50 tendo obtido uma significativa contribuição com a publicação, em 1955, do título “*An experimental investigation of need for cognition*” da autoria de Cohen, Stotland e Wolfe. Em 1982, Cacioppo e Petty, definiram a necessidade de cognição como a tendência dos indivíduos para se envolverem e retirarem prazer em atividades cognitivas. Criaram uma escala para medir a tendência individual para a escolha de um tipo de processamento em detrimento do outro.

A escala desenvolvida por Cacioppo e Petty (1982) tinha 34 itens<sup>4</sup> para medir a necessidade de cognição, tendo sido reduzida por Cacioppo, Petty e Kao (1984) para 18 itens. Segundo os autores a versão de 18 itens explica 37% da variabilidade de necessidade de cognição, enquanto a versão mais longa de 34 itens explica apenas 27%.

Esta escala tem sido traduzida, validada e adaptada com amostras de diversos países (*e.g.*, Forsterlee e Ho, 1999; Deliza, Rosenthal e Costa, 2003; Culhane, Morera e Hosch, 2004; Silva e Garcia-Marques, 2006; Curçeu, 2011; Gomes, Santos, Gonçalves, Orgambidez-Ramos e Giger, 2013; Filho, Bruni e Menezes, 2013 e Gouveia, Mendes, Soares, Monteiro e Santos, 2015).

No que diz respeito à estrutura fatorial da escala, existe alguma diversidade quanto ao número de fatores<sup>5</sup>. Ao longo dos anos parece não existir uma concordância relativa à mesma, havendo relatos de uma estrutura: unifatorial (Cacioppo *et al.*, 1984), bifatorial (Sadowski, 1992), trifatorial (Tanaka, Panter e Winborne, 1988), tetrafatorial (Culhane *et al.*, 2004; Lord e Putrevu, 2006).

---

<sup>4</sup> Utilizou-se a expressão “item” para mencionar as afirmações à qual o sujeito pesquisado respondeu e que foram medidas através da escala de *Likert*.

<sup>5</sup> Neste estudo utilizou-se a expressão “fator(es)” como sinónimo de variável latente, não observada diretamente, e medida através de um conjunto de outras variáveis.

Em Portugal, Silva e Garcia-Marques (2006) procederam à tradução e adaptação da escala de necessidade de cognição à população portuguesa, tendo utilizado três amostras diferentes de instituições de ensino técnico e universitário. Da análise das qualidades psicométricas das escalas, e com base no teste *scree plot*, sugerem a predominância de um fator principal, explicando entre 23,2% e 31,9% da variância total. Em todas as amostras foram observados coeficientes de consistência interna (alfas de *Cronbach*) aceitáveis, variando de 0,80 a 0,84.

Gomes *et al.* (2013) validaram a escala de necessidade de cognição (Cacioppo *et al.*, 1984) na versão curta de 18 itens, apresentando uma estrutura trifatorial, com elevada consistência interna, o que garante a possibilidade da sua aplicação à população portuguesa. Denominaram os três fatores como: empenho no esforço cognitivo; preferência pela complexidade e desejo pelo entendimento.

Segundo Gouveia *et al.* (2015) a escala tem sido aplicada a diversos ramos de investigação. Na última década, os muitos trabalhos com a necessidade de cognição, demonstram a utilidade do conceito e a diversidade dos campos de estudo. A sua relação com a personalidade e inteligência (Fleischhauer, Enge, Brocke, Ullrich, Strobel e Strobel, 2010) e a deteção de mentira (Reinhard, 2010), com o desempenho na tomada de decisão (Carnevale, Inbar e Lerner, 2011), com a publicidade (McKay-Nesbitt, Manchanda, Smith e Huhmann, 2011) e a tomada de decisão ética em *marketing* (McClaren e Shaw, 2015), com o humor (Mayer, 2015), com tédio e desempenho (Diehl e Wyrick, 2015) e com as atitudes ambientais (Barbaro, Pickett e Parkhill, 2015) são alguns exemplos da sua versatilidade.

Filho *et al.* (2013) desenvolveram um estudo com o objetivo de validar a escala de NFC, no contexto brasileiro e em estudos de Contabilidade Comportamental, e desta forma medir as correlações entre o nível de necessidade de cognição e a existência de vieses cognitivos em decisões financeiras e contabilísticas. Neste estudo foi observado o impacto do nível de cognição na maximização da ocorrência de heurísticas nas decisões de gerência e os resultados confirmaram que “...existe relação significativa entre o nível de necessidade de cognição e a presença de heurísticas...”(pp.129). Segundo os mesmos autores, “ ...a cada aumento do score NFC, a chance de apresentar maior heurística é 0,98 vezes maior do que de apresentar menor viés cognitivo, ou seja, a chance de um

indivíduo com baixa necessidade de cognição apresentar heurísticas é quase o dobro do que apresentam os indivíduos com alta necessidade de cognição....” (pp.130).

Estes resultados vão de encontro aos de Silva (2009: 19) na dissertação sob o título “Efeitos da responsabilização na Tomada de Decisão Ética“, que utilizou como variável independente a NFC, uma vez que “...consoante a necessidade de cognição (alta vs. baixa) as pessoas tendem a envolver-se na resolução do problema de forma consciente, sistemática e complexa ou a evitar claramente o esforço cognitivo revelando maior probabilidade de depositar a sua confiança em heurísticas cognitivas cometendo usualmente erros de julgamento...”.

### 2.1.2 A tomada de decisão ética

A presença de mecanismos psicológicos, automáticos e inconscientes leva a questionar como é que fatores individuais, motivacionais (necessidade de cognição) e contextuais (intensidade moral) podem afetar a relação entre o processo de tomada de decisão individual e o comportamento ético.

A abordagem da ética na tomada de decisão justifica-se na medida em que esta área científica tem como objetivo o estudo dos valores e princípios ideais do comportamento humano em sociedade, e como tal faz parte integrante das “...características psicológicas heterogéneas que podem ter um impacto relevante nas decisões tomadas na empresa...” (Lobão, 2013: 21).

A este propósito, Lobão (2013) refere que o facto de as instituições serem constituídas por pessoas implica necessariamente que as decisões empresariais dependam de fatores intrinsecamente humanos. A personalidade, enquanto variável humana e individual, bem como o género e os valores culturais, foram as mais estudadas nos últimos dez anos ao nível do processo de tomada de decisão ética (Craft, 2013).

Neste contexto Pohling, Bzdok, Eigenstetter, Stumpf e Strobel (2015) conceitualizam a competência ética como a consciência da responsabilidade de uma decisão perante determinada situação. O indivíduo deve sentir-se obrigado a agir de acordo com as normas legais, de forma socialmente responsável e de acordo com os seus próprios

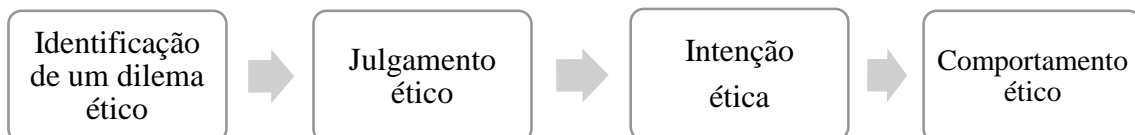
princípios éticos. Alguns autores têm estudado a relação entre a competência ética e as variáveis de personalidade (*e.g.*, Brown, Sautter, Litvay, Sautter e Bearnes, 2010), biográficas (*e.g.*, Lin e Ho, 2008; Sweeney e Costello, 2009; Delaney, Strough, Parker e Bruine, 2015) e na tomada de decisão ética (*e.g.*, Verbeke, Ouwerkerk e Peelen, 1996; Vitell, Bing, Davison, Ammeter, Garner e Novicevic, 2009).

As decisões não éticas podem prejudicar o tomador da decisão, a própria empresa, bem como todos os que se relacionam direta ou indiretamente com ela. Desta forma, não é de todo irrelevante se as pessoas tomam decisões éticas ou não, pois a consequência destas podem fazer a diferença significativa na vida uns dos outros. Quanto melhor se entender a forma como se tomam estas decisões, mais preparados se está para assumir os resultados das mesmas.

Na análise da tomada de decisão ética, considera-se o modelo da tomada de decisão ética individual de Rest (1986) e o modelo da contingência de Jones (1991) como referências.

Inspirado na obra de Kohlberg (1976) sobre a base cognitiva no campo do juízo moral, o modelo de Rest (1986) contém as quatro etapas da dimensão ética, sequenciais, conceptualmente distintas, as quais devem ser seguidas para que um indivíduo tome uma decisão que seja considerada como um comportamento eticamente correto (Rest, 1986).

Figura 2.1 Modelo de Rest (1986)



Fonte 2.1 Adaptado de Sweeney e Costello (2009)

Estas etapas iniciam-se no reconhecimento ou identificação de um dilema ético, seguindo-se a elaboração do julgamento ético, o estabelecimento da intenção ética e, última etapa, o comportamento ético.

Craft (2013) elaborou um trabalho de revisão dos estudos empíricos sobre a tomada de decisão ética entre os anos de 2004 e 2011, tendo utilizado para a análise as quatro fases do modelo de Rest (1986) como variáveis dependentes, separando as independentes em três fatores: individuais, organizacionais e intensidade moral de Jones. Da análise de 84 estudos empíricos, verificou 357 relações entre o modelo de Rest (1986) e os diferentes fatores.

Diferentes estudos (*e.g.*, Leitsch, 2004; Carlson, Kacmar e Wadsworth, 2009; Marques e Azevedo-Pereira, 2009; Sweeney e Costello, 2009) utilizam o modelo de Rest (1986) e testam o impacto de diferentes fatores no processo de decisão, bem como o modelo de Jones (1991).

Este modelo revelou alguma incapacidade para teorizar o motivo por que o reconhecimento de um dilema ético não implica o sucesso da sua resolução. A percepção de que algo é ético ou não ético não é suficiente para prever uma decisão ética (Silva, 2009).

Segundo Sonenshein (2007) existem três tipos de modelos racionais de tomada de decisão ética: Os baseados nas teorias morais (Hunt e Vittel, 1986) como a deontologia e o utilitarismo<sup>67</sup>; os baseados no desenvolvimento moral (Trevino e Youngblood, 1990) espelhados na recompensa e nas sanções; e os baseados na intensidade moral (Jones, 1991).

---

<sup>6</sup> In Dicionário de Psicologia (2001:766): “Doutrina moral e política sistematizada por Jeremy Bentham, desde 1781, que faz da utilidade o critério de qualquer julgamento moral.”

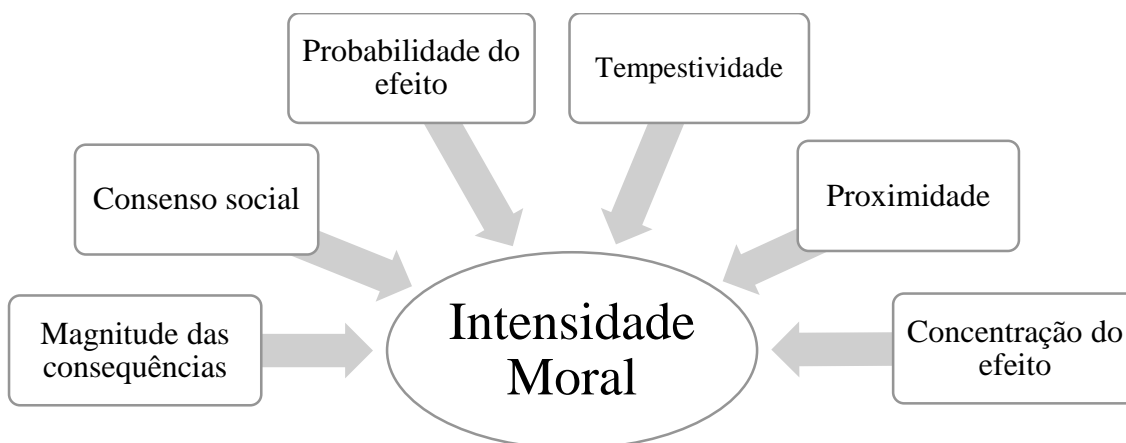
<sup>7</sup> O Utilitarismo defende que “... o útil é o critério ou o móbil segundo o qual o homem atua. Esta doutrina visa sobretudo fins práticos e aparece relacionada frequentemente com a ética e a política, (...) a ação deve ser julgada não tanto pelo que pressupõe, mas pelas suas consequências. É curioso notar que, ao assumir tal doutrina no campo da ética se acaba por prescindir dela, pois a ética é ou deve ser aquilo que preside às ações.” (in Língua Portuguesa com Acordo Ortográfico [em linha]. Porto: Porto Editora, 2003-2015. [consult. 2015-12-08 23:37:35]. Disponível na Internet: [http://www.infopedia.pt/\\$utilitarismo](http://www.infopedia.pt/$utilitarismo)).

Estas contribuições vieram introduzir no processo de decisão os fatores individuais e contextuais bem como a sua interação com a componente cognitiva, por forma a melhorar a compreensão de como o decisor age perante dilemas éticos (Silva, 2009).

Se o modelo de Rest (1986) exclui a influência dos fatores situacionais, motivacionais e cognitivos, ao enquadrar a decisão ética ao nível individual, o modelo de Jones (1991) colmata esta deficiência e contempla a relação entre fatores individuais e contextuais na tomada de decisão ética (Miranda, 2013).

Segundo Jones (1991) a etapa da intenção ética, formulada por Rest (1986), é fundamental para o modelo de tomada de decisão e comportamento ético, na medida em que as intenções podem influenciar significativamente o comportamento. Neste sentido, desenvolve um modelo multidimensional da intensidade moral composto por seis componentes<sup>8</sup>, que podem influenciar qualquer das fases da tomada de decisão ética.

Figura 2.2 Componentes da intensidade moral de Jones (1991)



Fonte 2.2 Adaptado de Jones (1991)

Miranda (2013), na dissertação sob o título “Efeitos do Processamento Sociocognitivo na Tomada de Decisão Ética”, utilizou como co-variável, a escala de intensidade moral de Jones (1991), estudou o processamento sociocognitivo, como antecedente do

<sup>8</sup> A expressão “componente(s)” é utilizada para as variáveis que compõem ou entram na composição de uma dimensão.

comportamento ético, e analisou o efeito da necessidade de cognição como fator cuja presença faz variar a relação entre o processamento cognitivo sistemático e a eticidade da decisão. Segundo o autor a necessidade de cognição influencia a relação entre o processamento cognitivo sistemático e a eticidade da decisão. Por outro lado, parece nortear os indivíduos a escolherem um processamento cognitivo mais metódico, utilizando informação mais detalhada e dando mais importância aos processos sociológicos adquiridos ao longo da vida.

Miranda (2013: 10) define as seis componentes:

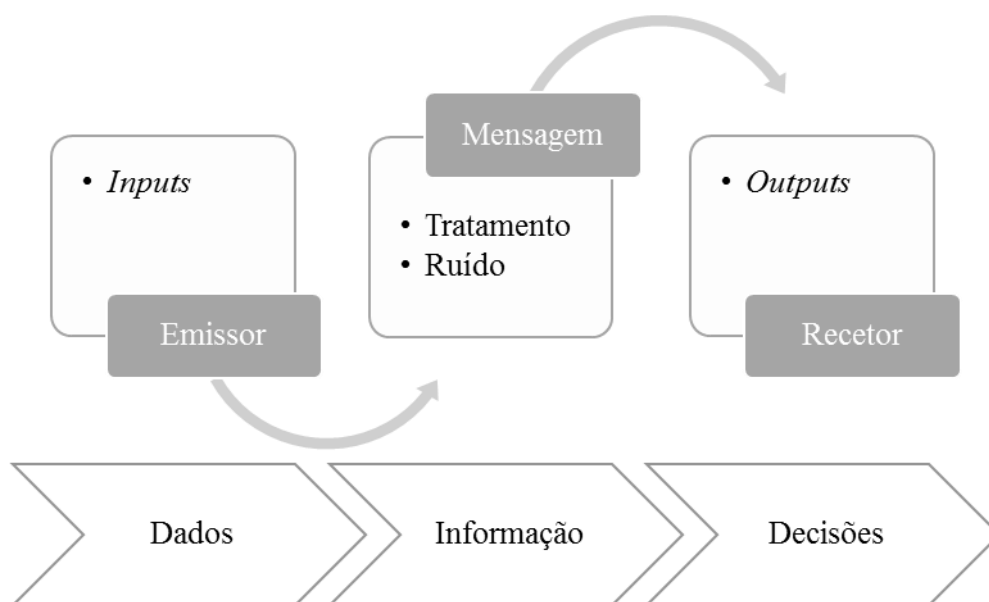
- *Magnitude das Consequências, o total de benefícios ou prejuízos causados pela ação moral do indivíduo nos respectivos beneficiários ou vítimas;*
- *Proximidade, o sentimento de proximidade (social, cultural, física ou psicológica);*
- *Consenso Social, o grau de concordância social de que a ação moral seja benéfica ou prejudicial;*
- *Probabilidade do Efeito, a probabilidade de quando ocorrerá a ação moral e os efeitos previstos;*
- *Imediatismo Temporal, o intervalo de tempo entre o comportamento moral e as suas consequências (quanto menor o intervalo maior o imediatismo);*
- *Concentração do Efeito, a quantidade de pessoas afetadas pelo comportamento moral em causa de uma determinada magnitude.*

## 2.2 Informação contabilística

### 2.2.1 Informação e ética

Os conceitos de dados e informação<sup>9</sup> são muitas vezes confundidos e usados, erroneamente, de forma aleatória, não sendo efetuada a sua necessária diferenciação. Rascão (2004) afirma que os dados, por si só, não nos fazem compreender um facto, apenas passam a ser considerados informação quando, através de um padrão de tratamento, acrescentam valor nas tomadas de decisão (Pereira, 2005). Este padrão de tratamento define o sentido da ação adequada e, conseqüentemente, das reações ou respostas corretas, perante problemas ou dilemas concretos (Rascão, 2012).

Figura 2.3 Sistema de informação



Fonte 2.3 Adaptado de Rascão (2004)

<sup>9</sup> Rascão (2004: 22) define informação como “...um dado útil que permite tomar decisões e que está relacionado e ou associado a algo que nos faz sentido e nos ajuda a compreender o facto e/ou o evento...”.

Um sistema de informação<sup>10</sup> representa todas as componentes de uma organização que contribuem para a recolha, agregação, análise e apresentação de dados por forma a aumentar a eficácia do processo de tomada de decisão (Pereira, 2005).

Os paradigmas económicos e a sua relação com a informação remetem-nos para o conceito de sistema de informação contabilístico. Este organiza e produz informações, por forma a avaliar o desempenho de uma empresa. De acordo com a teoria da informação, a contabilidade deve produzir e divulgar informação financeira fiável, relevante para a tomada de decisão do seu utilizador, uma vez que o processo de decisão pode ser afetado pela qualidade da informação (Almeida e Silva, 2013).

Brisola (2004) defende que é necessário existir mais investigação sobre o papel da ética na contabilidade, visando o desenvolvimento de novos modelos contabilísticos recorrendo a outras ciências do comportamento.

Neste contexto, identifica-se uma relação da ética com os sistemas de informação contabilísticos, que se manifesta com vieses na capacidade de interpretação, compreensão e utilização da informação, capazes de influenciar os comportamentos dos recetores e as suas tomadas de decisão (Rascão, 2012).

A existência da ética, como pressuposto subjacente aos sistemas de informação contabilísticos, é fundamental para assegurar o funcionamento adequado dos sistemas necessários ao seu tratamento, armazenagem, disponibilização e divulgação e para aumentar o valor e a utilidade da informação, diminuindo as possibilidades de deturpação ou incorreções dos *outputs*, em consequência da alteração de procedimentos, da adulteração premeditada de dados ou transformação dos padrões de tratamento (Rascão, 2012).

---

<sup>10</sup> Rascão (2012: 60) define sistema de informação “...como um conjunto organizado de elementos (físicos, lógicos, humanos e processuais/organizacionais) que, mediante regras de relacionamento adequadas e fins definidos, visam a recolha, armazenamento, produção e disponibilização da informação.”.

### 2.2.2 Utilidade da informação

Desde o século XX, a informação financeira é elaborada com base no paradigma da utilidade. Este paradigma surge nos anos 70 nos Estados Unidos da América (EUA) e tem como principal foco a finalidade das demonstrações financeiras e os seus destinatários (Coy, Fischer e Gordon, 2001).

A evolução histórica da Contabilidade pode ser definida através de marcos assentes em três grandes paradigmas: O legalista, o económico e o utilitarista (Guimarães, 1998). De acordo com Farinha (2010), o paradigma legalista, cujo principal objetivo da informação financeira é a apresentação de dados sobre bens, direitos e obrigações que constituíssem garantias a terceiros, foi abandonado aquando da entrada em vigor das normas internacionais e substituído pelo paradigma económico em que o foco estava centrado na imagem verdadeira e apropriada das transações e da situação patrimonial. Perante uma certa utopia na exequibilidade do objetivo central do paradigma económico, surge a necessidade de um novo paradigma em que os aspetos relevantes para a utilidade da informação, para os utentes e tomada de decisão, são o pilar principal. Faria (2005) conclui que o objetivo da contabilidade é a produção e comunicação de informação para auxiliar os seus utilizadores no processo de tomada de decisão.

Vem o parágrafo 12 da Estrutura Conceptual (2015) a estabelecer que “...o objetivo das demonstrações financeiras é o de proporcionar informação acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma entidade que seja útil a um vasto leque de utentes na tomada de decisões económicas.”.

Cañibano e Angulo (1997) enquadram a informação contabilística dentro de um modelo de tomada de decisão, como um tipo de matéria-prima, que é influenciada pelo contexto e características do decisor, cuja sua eficiência é medida através da sua utilidade.

Nessa perspetiva, define-se a Contabilidade como um sistema de informação que tem como objetivos identificar, medir e comunicar toda a informação útil para a tomada de decisão, num determinado momento, a todos os utentes interessados, da realidade económico/financeira de uma empresa.

Diferentes estudos, suportados em distintas metodologias, que a seguir se apresentam, confirmam a relevância da informação contabilística para a tomada de decisão.

Tendo por base a ideia de que as decisões de investimento estão na base da criação de valor empresarial, Zhang (2000) reconhece que a informação contabilística é útil para a tomada de decisões de investimento e corrobora as conclusões do estudo empírico de Martin (1971) no que diz respeito à relevância dos dados de relato anual contabilístico na área das decisões estratégicas, nomeadamente nas decisões de investimento, sendo que este tipo de decisões constitui a base da criação do valor das empresas.

No estudo realizado por İbicioğlu, Kocabiyic e Dalğar (2010), os gestores de pequenas e médias empresas, no processo de tomada de decisão, consideram que um dos fatores mais importantes é a experiência, apesar de considerarem as demonstrações financeiras como uma ferramenta útil para a execução da gestão, atribuindo a estas funções de previsão, de crises financeiras da empresa e de esclarecimentos de questões económicas.

Esta função de previsão de crises financeiras ou a relação relevante entre a informação contabilística e a sobrevivência das empresas foi encontrada na investigação de Okoh e Uzoka (2012), sobre o papel da informação contabilística na sobrevivência das pequenas empresas na Nigéria.

No trabalho realizado por Lucena, Vasconcelos e Marcelino (2011), cujo principal objetivo era identificar, no processo de tomada de decisão por parte dos gestores das pequenas e microempresas de uma localidade brasileira, quais as informações contabilísticas utilizadas, os resultados apontam para uma influência dos relatórios contabilísticos, pese embora o facto de ser necessário melhorar a gestão dessa mesma informação.

No que diz respeito a estudos com empresas portuguesas destaca-se o estudo de Alves (2008), sobre a contabilidade nas decisões de gestão dos dirigentes portugueses, que concluiu que a informação contabilística é importante e utilizada na maioria das decisões dos dirigentes, no entanto, não foram encontradas diferenças entre as decisões estratégicas e de rotina. Ao contrário, para Nunes e Serrasqueiro (2004) os gestores das pequenas empresas atribuem bastante importância à informação contabilística para efeito de decisões estratégicas e operacionais, sendo que a maior importância é atribuída nas decisões de investimento.

No entanto, Alves e Ussman (2006: 135), que realizaram um trabalho de investigação sobre o valor da informação contabilística na ótica do produtor e do utilizador da informação, chegaram à conclusão que: "... para os dirigentes da área financeira o sistema de contabilidade financeira tem como principal objetivo o fornecimento de informação para a tomada de decisão. Esta opinião não é partilhada pela maioria dos dirigentes das outras áreas para quem o cumprimento das obrigações fiscais prevalece sobre o fornecimento de informação para a tomada de decisão".

Sobre a utilidade da Contabilidade para as microempresas e a existência de fatores que influenciam a sua utilização, Gouveia, Fernandes e Gonçalves (2014: 18) concluíram que o perfil do gestor, mais concretamente, a sua formação, tem uma influência significativa utilização da contabilidade e confirma que "... formação nas áreas económicas é um aspeto determinante, quer para a utilização da informação contabilística, quer na utilidade que lhe atribui nos diversos tipos de decisão."

A utilidade da informação contabilística é medida pelo utilizador aquando da tomada de decisão (Almeida e Silva, 2013), e para que possa ser útil a informação deve ser de qualidade (Pereira, 2005) por forma a diminuir o risco e a incerteza na tomada de decisão.

Por outras palavras, a informação não tem a característica de útil por ser mais elaborada ou detalhada, mas sim por proporcionar decisões mais eficientes e eficazes ao utilizador (Cañibano e Angulo, 1997). Segundo Brisola (2004) a informação só é útil se compreendida e utilizada pelo decisor e, nesta perspetiva, a qualidade da informação está diretamente relacionada com o processo de tomada de decisão.

Segundo a Estrutura Conceptual (2015), para que esta informação seja útil é necessário que a mesma tenha como características qualitativas a compreensibilidade, a relevância, a fiabilidade e a comparabilidade.

A utilidade da informação para a tomada de decisão está diretamente relacionada com a sua relevância, uma vez que esta é a característica qualitativa que maior influência tem nas decisões e que define a estrutura de elaboração da informação contabilística (Faria, 2005). No entanto, para que a informação seja útil também tem de ser fiável. A fiabilidade

implica que a informação represente fidedignamente as transações e outros acontecimentos, que as mesmas sejam relevadas de acordo com a sua substância, tem de ser neutra, isto é, livre de preconceitos, prudentes e plenas, isto é, conter toda a informação (Estrutura Conceptual, 2015).

### 2.2.3 Fator comportamental

Ao nível da organização e funcionamento as sociedades são obrigadas, por via legal, a constituir órgãos sociais. Estas sociedades têm o órgão executivo (a administração da sociedade) “...com a finalidade de as representarem perante terceiros e de as gerirem e administrarem, assegurando assim a prossecução do respectivo objecto social.” (Cunha, 2010: 556). Este órgão pode assumir as características e a denominação de gerência, de conselho de administração ou de conselho de administração executivo, consoante a tipologia da sociedade.

No parágrafo 11 da Estrutura Conceptual (2015) pode-se ler: “A gerência duma entidade tem a responsabilidade primária pela preparação e apresentação das demonstrações financeiras da entidade.”. Desta forma, o órgão de gestão assume um papel fundamental, quer ao nível da decisão empresarial, quer ao nível da informação contabilística.

Concorda-se com Guimarães (2004: 47) quando defende que o valor da empresa e a utilidade da informação financeira podem ser influenciadas pelo órgão de gestão das empresas, uma vez que estes são os principais responsáveis pela preparação das demonstrações financeiras e disponibilização das mesmas aos utilizadores. Esta dicotomia levanta “... problemas de ética aos gestores, ou melhor, de ética empresarial, o que constitui mais um facto de subjetividade a influenciar a Contabilidade e a elaboração das demonstrações financeiras.”.

No mesmo sentido, Lobão (2013: 20) afirma que as empresas “... são instituições profundamente humanas.”, na medida em que são constituídas por pessoas e conseqüentemente “... as decisões financeiras, dependem de fatores intrinsecamente humanos...”. Pelo que se subscreve que a personalidade dos gestores tem um papel ativo nas decisões tomadas e que o fator humano nas decisões empresariais tem um papel fundamental neste sistema de informação.

Deste modo, a contabilidade está sujeita ao comportamento dos seus agentes e incorpora as decisões dos gerentes/administradoras das empresas. Esta influência do comportamento na tomada de decisão e a relação com os aspetos e problemas da contabilidade pode ser explicada recorrendo a outras ciências, como por exemplo a Psicologia Social.

A abordagem comportamental parte do pressuposto de que as escolhas dos agentes económicos nunca são neutras o que se confirma através dos estudos sobre a forma como os fatores psicológicos influenciam as decisões. Não ter em consideração as características psicológicas dos gestores diminui o conhecimento sobre a realidade bem como a capacidade de prever as decisões financeiras da empresa. A perspetiva comportamental facilita a compreensão das decisões tomadas pelos gestores das empresas, nomeadamente ao nível financeiro (Lobão, 2013), dado que "... os indivíduos, quando são chamados a decidir, trazem consigo um conjunto de características cognitivas e emocionais que permitem explicar (e prever) as opções que vão realizar..." (Lobão, 2013: 210).

Hopwood (1973) contribuiu de forma decisiva para o desenvolvimento da investigação em Contabilidade de cariz eminentemente social. Deu início a uma relação interdisciplinar com outros campos da ciência, nomeadamente a utilização de paradigmas de outras ciências sociais, direcionando a Contabilidade para estudos alternativos à investigação tradicional derivados do paradigma positivista. Fundador da revista *Accounting, Organizations and Society*, uma das mais consagradas ao nível académico, promoveu a investigação alternativa em Contabilidade (Vieira, 2009).

Segundo Vieira (2009: 11) "... os investigadores têm vindo a preocupar-se cada vez mais em estudar a contabilidade no seu contexto organizacional e social, assumindo uma visão subjetiva dos fenómenos contabilísticos ...", impulsionando cada vez mais os estudos no âmbito comportamental.

A Contabilidade Comportamental é uma nova área de estudo que surge da utilização de princípios comportamentais, oriundos da Psicologia, na relação entre os processos de tomada de decisão e a Contabilidade enquanto ciência social aplicada, i.e, a dimensão do comportamento humano aplicado à Contabilidade. A par de outras áreas como as

Finanças Comportamentais, Economia Comportamental, Neuroeconomia e Psicologia Económica, estes novos estudos apresentam resultados muito interessantes sobre o comportamento humano (Lucena, Fernandes e Silva, 2011).

Birnberg (2009) propõe um enquadramento para a pesquisa comportamental em Contabilidade, dividida em 4 categorias: indivíduos, grupos, organizações e condições ambientais, por forma a definirem conjuntos distintos de questões de pesquisa. Não se verifica a estanquicidade destes conjuntos, uma vez que existem subgrupos e categorias adjacentes cujos limites se cruzam.

Segundo o mesmo autor (Birnberg, 2009), a categoria dos indivíduos estuda as características de um único ator e apresenta duas linhas de investigação: escolha individual e estudos estratégicos. Ao nível da escolha individual, o ator não tem em consideração o comportamento de outro agente e as pesquisas vão no sentido de aferir o motivo pelo qual o modelo económico tradicional (homem económico) não se enquadra nos comportamentos observados. Nos estudos estratégicos o ator deve apreciar o comportamento de um segundo ator e incluem estudos sobre negociação. Embora compartilhem a seleção dos participantes bem como os métodos de pesquisa, apresentam diferenças, sendo a escolha individual a que apresenta um maior número de estudos. Existem 3 razões para esta opção: a simplicidade (uma vez que se torna mais simples a conceção do modelo, análise e interpretação dos resultados quando se considera o agente isoladamente), a parcimónia (trabalhando com participantes profissionais e técnicos; são necessários menos participantes para atingir os níveis desejados); e os modelos da economia e da psicologia (em que significativa literatura faz referência ao modo como um indivíduo toma uma decisão).

Lucena, Fernandes e Silva (2011: 41) estudaram a contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório com o objetivo de “... investigar os efeitos cognitivos direcionados aos operadores da contabilidade...” e chegaram à conclusão que, dependendo das situações, os operadores são influenciados por efeitos cognitivos.

A Ética é uma das dimensões não-económicas que afetam o indivíduo e que se relaciona com a escolha individual. Noreen (1988) apresenta uma teoria sobre a relação entre a ética e a teoria da agência, argumentando que o comportamento esperado dos agentes deve ter

por base as normas sociais. Neste contexto, Ponemon (1990) estudou o desenvolvimento ético dos participantes, por forma a demonstrar como o desenvolvimento ético do participante influencia o seu comportamento a nível profissional.

Os trabalhos na área da auditoria (Lowers, Ponemon e Radke, 1997 e Jones, Massey e Thorne, 2003, citados em Birnberg, 2009) abriram o caminho da ética na pesquisa em Contabilidade Comportamental, adaptando à Contabilidade as questões do desenvolvimento do raciocínio ético e como afeta o comportamento do participante.

Este contexto gerou um aumento de interesse na relação da ética com a informação financeira (*e.g.*, Carreira e Gonçalves, 2008; Ballantine e McCourt, 2011; Saat, Porter e Woodbine, 2012; Thomas, 2012; Apostolou, Dull e Schleifer, 2013, cit. por Apostolou, Dorminey, Hassell e Watson, 2013, 2015 e Almeida, 2014).

A abordagem da ética no campo da Contabilidade Comportamental tem vindo a desenvolver-se sob várias perspetivas, aumentando a abrangência das questões. Na perspetiva relacionada com indivíduo, o relacionamento do comportamento com a equidade percebida (Fleischman, Valentim e Finn, 2007), o grau de confiança dos investidores na gerência (Rose, 2007), o nível moral do contabilista brasileiro obtido através da Escala Multidimensional de Ética (EME) (Lustosa, Dantas, Fernandes e Silva, 2012), a relação entre esta escala (EME) e a disposição para resistir a desejos dos clientes nos relatórios fiscais (Cruz, Shafer e Strawser, 2000), a influência da hierarquia no *reporting* financeiro (Kennedy, Vance e Webb, 2008) e o comportamento perante dilemas morais, envolvendo atos ilícitos e a fraude - triângulo de Cressey (Almeida e Alves, 2014), são alguns exemplos.

O estudo de Booth e Schultz (2004) sobre o impacto do clima ético da organização sobre o comportamento do indivíduo, ou a nível cultural o estudo sobre os comportamentos éticos de auditores de países diferentes (Patel, Harrison e McKinnon, 2002 e Arnold, Bernardi, Neidermeyer e Schmee, 2007) efetivaram o desenvolvimento desta área, alargando as suas fronteiras para perspetivas mais abrangentes, como o ambiente em que o indivíduo está inserido e as diferenças culturais entre os mesmos.

### 3 ESTUDO EMPÍRICO

Partindo da revisão de literatura, este capítulo apresenta a formulação das hipóteses em que cada uma das variáveis<sup>11</sup> e das relações apresentadas dizem respeito a um aspeto essencial do modelo estrutural a ser testado e estão enquadradas num determinado campo de estudo. Posteriormente, caracteriza-se a amostra, descreve-se o instrumento de pesquisa e materiais e enuncia-se o processo de recolha de dados.

#### 3.1 Objetivo e hipóteses

O principal objetivo deste trabalho é explorar um modelo de comportamento ético considerando as inter-relações de cinco dimensões: processo de tomada de decisão ética de Rest (1986); intensidade moral de Jones (1991); necessidade de cognição; atributos pessoais e informação financeira, através do método de Análise de Equações Estruturais (AEE).

Através desta análise procura-se evidências da forma como a necessidade de cognição de um indivíduo (membro de um órgão de gestão) se relaciona com a intensidade moral e tomada de decisão ética perante dilemas em decisões de gestão e, se estas, mostram relações com a informação financeira.

O modelo construído tem por base um sistema de informação contabilístico, onde os *inputs* e os *outputs* (dados financeiros), estão relacionados, por um lado, com o processo de tomada de decisão ética de Rest (1986) e a intensidade moral de Jones (1991) e, por outro, com a necessidade de cognição do indivíduo e os seus atributos pessoais. A tomada de decisão ética é analisada como elemento que pode aumentar a credibilidade da informação financeira através da redução do risco de informação financeira.

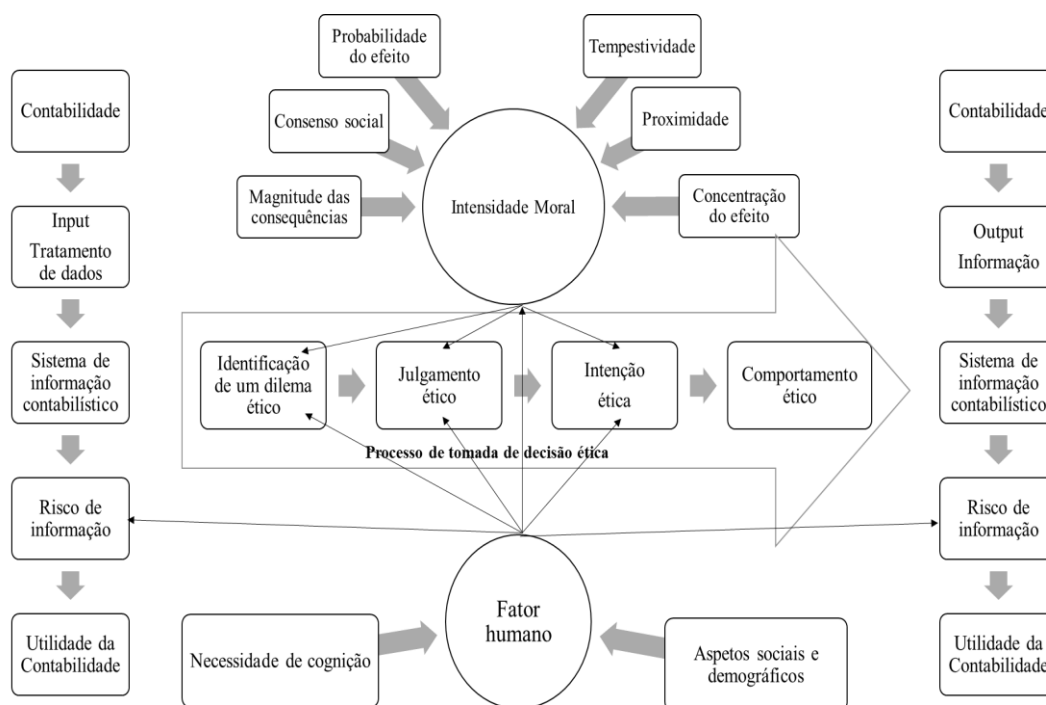
Segundo Maroco (2010: 26) este processo, com várias etapas sucessivas, tem início com “... a elaboração do modelo teórico que hipotetiza as relações entre variáveis, que os

---

<sup>11</sup> O termo “variáveis” é utilizado como sinónimo de variável observada e medida diretamente.

dados irão ou não confirmar.”. Com base no exposto, apresenta-se na figura 3.1 um diagrama do modelo teórico que resume o conjunto de hipóteses a testar e é capaz de explicar a influência da ética na utilidade da Contabilidade.

Figura 3.1 Modelo teórico



O modelo de Rest (1986) pressupõe a existência de quatro etapas da dimensão ética, sequenciais, conceptualmente distintas, através das quais o indivíduo decide por um comportamento ético.

Desta forma, formula-se as três primeiras hipóteses com o intuito de analisar a existência de correlações positivas significativas entre as três primeiras etapas do modelo. A última etapa do processo, o comportamento ético, será representada como uma variável latente, definida a partir do conjunto das três primeiras, uma vez que não pode ser observada diretamente. Assim sendo:

*H1: A identificação de um dilema ético está positivamente correlacionada com o julgamento ético;*

*H2: A identificação de um dilema ético está positivamente correlacionada com a intenção ética;*

*H3: O julgamento ético está positivamente correlacionado com a intenção ética;*

Jones (1991) desenvolveu um modelo multidimensional da intensidade moral composto por seis componentes, que podem influenciar qualquer uma das etapas da dimensão ética. Sweeney e Costello (2009) e Pereira (2014) testaram as relações entre estas seis componentes e as três etapas da dimensão ética (modelo de Rest, 1986). Corroborando os resultados de Sweeney e Costello (2009), Pereira (2014) conclui que a intensidade moral está relacionada com a identificação de um dilema ético.

Vários autores concluíram que o consenso social (Barnett, 2001), a magnitude das consequências (Marshall e Dewe, 1997) e probabilidade do efeito (Singhapakdi, Vitell e Kraft, 1996 e Singhapakdi, Vitell e Franke, 1999) estão positivamente relacionadas com a identificação de um dilema ético.

Por outro lado, May e Pauli (2002) não encontraram qualquer relação entre o consenso social e a identificação de um dilema ético e Leitsch (2004, 2006) concluiu que as componentes da intensidade moral, não estão significativamente relacionados com a sensibilidade moral, sendo esta, a capacidade de reconhecer e identificar situações éticas.

Assim, formula-se a seguinte hipótese:

*H4: A intensidade moral está positivamente relacionada com a identificação de um dilema ético.*

Vários autores (Leitsch, 2006; Karacaer, Gohar, Aygün e Sayin, 2009; Sweeney e Costello, 2009 e Pereira, 2014), identificaram correlações significativas e influências das diferentes componentes da intensidade moral e o julgamento ético. Pese embora Barnett e Valentine (2004) corroborarem os resultados de Singhapakdi *et al.* (1996) no que diz respeito às relações da magnitude, do consenso e da probabilidade com o julgamento ético, Barnett e Valentine (2004) não encontraram qualquer relação com a tempestividade.

Dos diferentes componentes de intensidade moral, e perante as relações com as etapas da tomada de decisão ética, no trabalho de Carlson *et al.* (2009) a proximidade teve um impacto significativo sobre o julgamento de uma situação, espelhando a ideia de que quanto mais próximo o indivíduo está da situação maior é a sua percepção de ética. Em contraste, Barnett e Valentine (2004) e McMahon e Harvey (2007) concluíram que a proximidade não têm um efeito significativo sobre o julgamento ético e o trabalho de Sweeney e Costello (2009) apresenta um relacionamento muito baixo. Donde se considera a seguinte hipótese:

*H5: A intensidade moral está positivamente relacionada com o julgamento ético.*

As componentes da intensidade moral foram preditores significativos de intenções morais (Leitsch, 2004 e 2006). Karacaer *et al.* (2009) corroboraram essas descobertas em que a percepção de intensidade influencia as intenções. Pereira (2014) concluiu que a intensidade moral está relacionada com intenção.

Shafer e Simmons (2011) concluíram que, em contextos de baixa intensidade moral, as consequências têm um efeito significativo sobre as intenções comportamentais, mas o impacto no comportamento ético era fraco.

Diferentes autores encontraram relações entre a intenção ética e o consenso social (Jones e Huber, 1992 e Harrington, 1997) e a magnitude das consequências (Flannery e May, 2000; Chia e Mee, 2000 e Cohen, Pant e Sharp, 2001). No entanto, Singhapakdi *et al.* (1996) não consideram que a proximidade tenha influência na intenção. Pelo que se formula a seguinte hipótese:

*H6: A intensidade moral está positivamente relacionada com as intenções éticas.*

Relativamente ao tipo de situação (cenário), vários autores identificaram influência destes com a intensidade moral (Sweeney e Costello, 2009 e Leitsch 2004) e com as intenções éticas (Robin, Reidenbach e Forrest, 1996 e Shafer, Morris e Ketchand, 2001).

Leitsch (2004) constatou que tanto as três fases de Rest (1986) bem como os componentes da Jones (1991) da intensidade moral variaram de acordo com as diferentes situações.

Vindo Pereira (2014) a concluir que as questões contabilísticas influenciaram as intenções morais bem como as componentes da intensidade moral, espelhando diferenças significativas entre cada um dos cenários. Assim:

*H7a: As diferentes situações / cenários influenciam as componentes da intensidade moral.*

*H7b: As diferentes situações / cenários influenciam as etapas da dimensão ética.*

De acordo com Tversky e Kahneman (1981) os indivíduos quando tomam decisões não recorrem exclusivamente ao modelo racional, mas também utilizam o seu lado cognitivo através de processos mais intuitivos e emocionais.

Barbosa (2013) concluiu que algumas das decisões dos gestores são influenciadas pelas suas características cognitivas. Os indivíduos que apresentam maior motivação para a cognição consideram mais os aspetos éticos, ou tomam decisões mais éticas, do que os indivíduos focados na obtenção de resultados (Miranda, 2013).

Níveis mais baixos ou níveis mais altos de necessidade de cognição parecem predispor as pessoas para o uso do modelo heurístico – sistemático de Chaiken (1980) que relaciona o tipo de processamento com a motivação para analisar em detalhe a informação disponível à tomada de decisão. De acordo com Trevino (1986) o julgamento ético é fortemente influenciado pelo desenvolvimento moral e cognitivo.

Quanto mais sistemático for o processo de decisão, mais cuidada, profunda e detalhada é a análise da informação, bem como a influência de princípios morais, leis e normas (Miranda, 2013). Existe maior disponibilidade para obter conselhos com outros indivíduos como ponderar opiniões de terceiros ou as consequências da decisão (Curseu, 2011). Neste sentido:

*H8a: O nível de necessidade de cognição tem um efeito na tomada de decisão ética dos indivíduos.*

*H8b: O nível de necessidade de cognição tem um efeito nos componentes da intensidade moral.*

Os estudos de Filho *et al.* (2013), Filho (2010) e Fleischauer *et al.* (2010) concluíram que existe uma relação significativa entre a necessidade de cognição e a presença de heurísticas e confirmaram que são grandezas inversamente proporcionais. Assim sendo, os indivíduos com alta necessidade de cognição apresentam menor presença de heurísticas.

Almeida e Silva (2013) definem o risco de informação como a probabilidade de se usar, no processo de tomada de decisão, informação com erros, ou a probabilidade de enviesamento, intencional ou não, da informação divulgada. Segundo os mesmos autores a dotação da informação com as características da fiabilidade e da relevância reduz esse risco.

Segundo a Estrutura Conceptual (2015), a informação financeira só é útil se tiver as características qualitativas da compreensibilidade, da relevância, da fiabilidade e da comparabilidade. Assim considera-se a seguinte hipótese:

*H9a: Os indivíduos que apresentam uma maior necessidade de cognição atribuem maior utilidade à informação financeira.*

Segundo Gomes *et al.* (2013) os indivíduos com maior necessidade de cognição alcançam maiores níveis de escolaridade. Por outro lado, Gouveia *et al.* (2015) concluíram que a formação académica do gestor tem uma influência significativa na atribuição de utilidade à Contabilidade e na preparação e apresentação das demonstrações financeiras (Nunes e Serrasqueiro, 2004);

Donde se formula a seguinte hipótese:

*H9b: Os indivíduos que com maiores níveis de escolaridade atribuem maior utilidade à informação financeira.*

Segundo Pinho e Tavares (2005) a utilidade da contabilidade está relacionada com a produção de informação financeira e com o seu fornecimento a terceiros, através de compilações de dados financeiros, económicos e monetários, apresentados segundo uma dada forma (demonstrações financeiras).

Neves (2006) defende que, de uma forma geral, a maximização do valor da empresa é o objetivo da função financeira, conseqüentemente os objetivos específicos são a maximização do lucro (resultados) e a maximização da riqueza dos acionistas (rentabilidade dos capitais).

É difícil definir qualidade dos resultados para efeitos de análise financeira (Neves, 2006), no entanto, Hassan (2004) comprova que existe uma relação positiva entre a qualidade da informação divulgada e a rentabilidade das empresas. Por outro lado, Fernández, Moreno e Olmeda (2006) incluíram a variável rentabilidade como medida da eficiência empresarial.

Desta forma, colocam-se as seguintes hipóteses:

*H10a: A intensidade moral está positivamente relacionada com os resultados;*

*H10b: A intensidade moral está positivamente relacionada com a rentabilidade dos capitais;*

*H10c: A necessidade de cognição está positivamente relacionada com os resultados;*

*H10d: A necessidade de cognição está positivamente relacionada com a rentabilidade dos capitais.*

## 3.2 Método

### 3.2.1 Universo e amostra

Em novembro de 2013 a Central de Balanços do Banco de Portugal (BdP, 2013), publicou um estudo sob o título “Estrutura e dinâmica das sociedades não financeiras em Portugal 2006-2012” onde o setor das sociedades não financeiras (SNF) compreendia, em 2012, cerca de 378 mil empresas<sup>12</sup>, com forte predominância das micro, pequenas e médias empresas (PME) representando 99,7% das SNF. As microempresas dominam com 89%, mantendo esse papel preponderante em qualquer das atividades económicas. Em 2012, os “*Outros Serviços*” agregavam o maior número de empresas (47%), sendo que, destas, 93% eram microempresas.

Estes dados são corroborados no estudo “Empresas em Portugal – 2012”, publicado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE, 2014), onde divulga<sup>13</sup> que em 2012 existiam em

---

<sup>12</sup> Este estudo tem as seguintes notas metodológicas:

- *Todos os dados apresentados para o setor das SNF excluem os empresários em nome individual (ENI), representativos de cerca de dois terços do número de empresas em Portugal, mas ao nível do volume de negócios apenas representam 5%;*

- *As empresas foram agrupadas em três classes: micro, pequenas e médias, e grandes empresas. Para esta classificação foram utilizados os critérios da Recomendação da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas. Segundo esta Recomendação são classificadas como microempresas as entidades com um número de pessoas ao serviço inferior a 10 e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros. Para efeitos deste Estudo, as pequenas e médias empresas (PME) não incluem as microempresas e caracterizam-se por apresentarem um número de pessoas ao serviço menor que 250 e maior que 10 e um volume de negócios anual entre 2 e 50 milhões de euros ou um balanço total anual entre 2 e 43 milhões de euros. São classificadas como grandes empresas as que não se enquadram nas condições anteriores;*

- *Por forma a simplificar a análise agregaram-se algumas Secções da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas – Revisão 3 (CAE-Rev.3), associando-se as atividades com características semelhantes. Deste modo, foram construídos os seguintes agregados: Agricultura e Pescas (Secção A); Indústria (Secções B e C); Eletricidade e Água (Secções D e E), Construção (Secção F), Comércio (Secção G) e Outros Serviços (Secções H a S, com exceção das Secções K e O);*

- *Foram excluídas da presente análise as empresas classificadas nas Secções O – Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória, T – Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio e U – Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais da CAE-Rev.3, por não se incluírem no setor institucional das SNF, tendo sido também excluídas as empresas classificadas na Secção K – Atividades Financeiras e de Seguros onde se incorporam as Sociedades Gestoras de Participações Sociais (SGPS) não financeiras sem envolvimento na gestão das participadas que, apesar de pertencerem ao setor das SNF (conforme regulamentado no Sistema Europeu de Contas 1995 – SEC95), não foram consideradas neste Estudo em virtude das suas características muito específicas que as distinguem das restantes SNF.*

<sup>13</sup> Este estudo tem as seguintes notas metodológicas:

- *De acordo com as notas metodológicas as empresas individuais compreendem todas as unidades empresariais constituídas sob a forma jurídica de empresários em nome individual e trabalhadores independentes;*

Portugal 1 062 782 empresas não financeiras, das quais 709 171 eram empresas individuais e 353 611 constituídas sob a forma jurídica de sociedade. Destas, 352 596 eram micro e PME, representando 99,7% das sociedades do sector não financeiro. As microempresas predominavam, constituindo cerca de 88,3% do total de PME e o setor de atividade económico onde se concentra o maior número de empresas é o denominado “outros serviços”, com 139 034 (39,3%) sociedades não financeiras.

As sociedades são obrigadas, por via legal, a constituir órgãos sociais. Estas sociedades têm o órgão executivo (a administração da sociedade) “... com a finalidade de as representarem perante terceiros e de as gerirem e administrarem, assegurando assim a prossecução do respectivo objecto social.” (Cunha, 2010: 556). Este órgão pode assumir as características e a denominação de gerência, de conselho de administração ou de conselho de administração executivo, consoante a tipologia da sociedade.

Na definição do universo de pesquisa do presente estudo recorre-se à metodologia seguida pelo INE (2014), para delimita-lo quantitativa e juridicamente, mantendo um perfil representativo da atividade económica em Portugal.

O universo de pesquisa é constituído pelos membros do órgão executivo das 139 034 empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedade em Portugal, não financeiras, com um número de pessoas ao serviço inferior a 10 e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros (microempresas), cuja atividade

---

- A classificação das empresas em micro, pequenas e médias empresas (PME) obedeceu à definição constante da Recomendação da Comissão de 6 de Maio de 2003, no seu artigo 2º – Efetivos e limiares financeiros que definem as categorias de empresas:

1. A categoria das **micro, pequenas e médias empresas (PME)** é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.

2. Na categoria das PME, uma **pequena empresa** é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

3. Na categoria das PME, uma **microempresa** é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.”;

- O âmbito da análise efetuada corresponde ao total das empresas classificadas nas secções A a S (exceto K e O) da CAE Rev.3. Foram considerados 8 grupos de atividades económicas: Agricultura e pescas (secção A da CAE Rev.3), indústria e energia (secções B a E), construção e atividades imobiliárias (secções F e L), comércio (secção G), transportes e armazenagem (secção H), alojamento e restauração (secção I), informação e comunicação (secção J) e outros serviços (secções M a S).

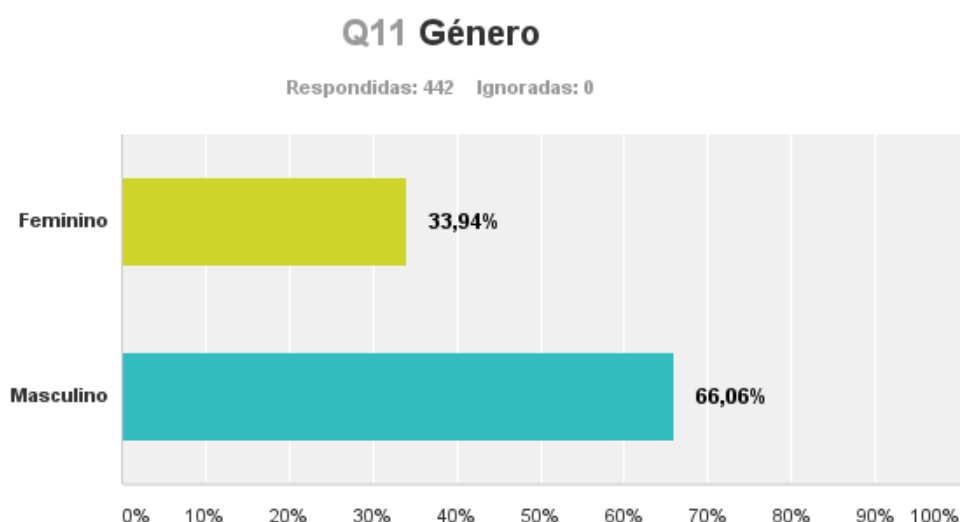
económica esteja incluída nas secções de M a S, com exceção da secção O, da classificação portuguesa das atividades económicas – revisão 3 (outros serviços).

A opção pelas atividades económicas incluídas nas secções de M a S, justifica-se pelo seu peso quantitativo no tecido empresarial português, uma vez que representam o conjunto de atividades com o maior número de empresas em Portugal.

Ferreira e Sarmento (2009: 180) definem amostra como “...subconjunto de indivíduos pertencentes a uma população.” A presente amostra foi obtida através da base de dados SABI, da sociedade Bureau Van Dijk, com critérios específicos de pesquisa (ver “critérios de pesquisa” em apêndice n.º 1), não existindo a mesma probabilidade de seleção entre todos os elementos do universo. Estes foram escolhidos por estarem disponíveis na base de dados e por reunirem os critérios de pesquisa utilizados, pelo que é uma amostra não probabilística por conveniência.

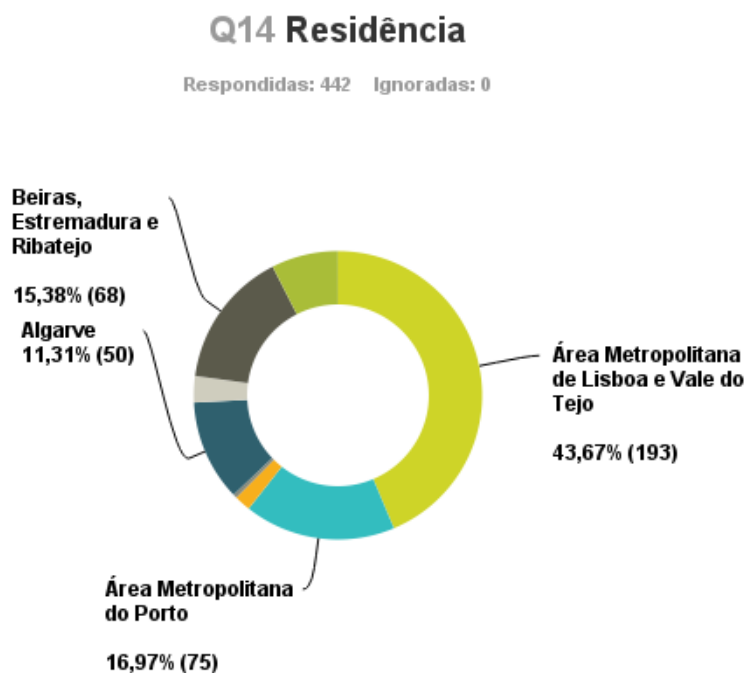
A amostra deste estudo é constituída por 442 indivíduos, membros do órgão de gestão de microempresas portuguesas, constituída por 292 homens (66,06%) e 150 mulheres (33,94%):

Figura 3.2 Amostra: Género



Todos os indivíduos têm idade superior a 24 anos, sendo que 169 (38.23%) têm idade compreendida entre os 40 e os 49 anos, são maioritariamente (97,06%) de nacionalidade portuguesa, sendo que 10 (2,26%) têm nacionalidade de um país da União Europeia e apenas 3 (0,68%) de outros países.

Figura 3.3 Amostra: Residência



No que diz respeito à residência, 193 (43,67%) residem na área metropolitana de Lisboa e 75 (16,97%) na área metropolitana do Porto. As Beiras, Estremadura e Ribatejo representam 68 (15,38%) e o Algarve com 50 (11,31%) indivíduos.

Relativamente às habilitações literárias 370 (83,71%) têm licenciatura ou superior, sendo que a licenciatura representa 206 (46,61%), cuja área de estudos mais significativa 178 (40,27%) compreende a economia, gestão e contabilidade, conforme se retrata na figura 3.4.

No apêndice n.º 5 apresenta-se os restantes dados obtidos relativos às características sociodemográficas.

Figura 3.4 Amostra: Habilitações literárias



### 3.2.2 Instrumento e materiais

O instrumento a utilizar na presente investigação assenta em inquérito por questionário com escala de Likert. Este instrumento foi elaborado com recurso ao *software* de questionários *online* SurveyMonkey®, o qual permite a integração automática com o *software* SPSS®, para a análise de dados assentes em testes estatísticos paramétricos, bem como assentes em outras técnicas de análise de dados.

Para operacionalizar as hipóteses, foi construído um questionário (apêndice n.º 3), composto por 4 blocos: qualificação, necessidade de cognição, decisão ética e sociodemográficas. Utilizaram-se opções de lógica com o intuito de controlar as respostas ao mesmo e aprimorar a qualidade dos dados a recolher. Desta forma, na parte de qualificação, foram selecionadas algumas questões<sup>14</sup> que permitiam identificar participantes que não faziam parte do universo do estudo, sendo que os participantes que

<sup>14</sup> Questões como o volume de negócios, o número de trabalhadores ou a nomeação como membro do órgão de gestão, são essenciais para qualificar o participante e a empresa no universo.

não se qualificavam eram automaticamente redirecionados para uma página de agradecimento e término do questionário.

Para Moreira (2009: 217) “... a extensão deve, no entanto, ser limitada devido à importância de assegurar a motivação dos respondentes ...” e acrescenta “... a complexidade ou dificuldade das questões deve ser reduzida ao mínimo compatível com as utilizações pretendidas para os resultados;”. Assim sendo, o formato do questionário atendeu à complexidade das questões e o tempo de resposta, apresentando em primeiro lugar aos itens em que a resposta requeria mais concentração intelectual, numa relação inversa com a fadiga e a motivação.

Apresenta-se de seguida uma exposição dos cenários bem como uma visão global das variáveis e medidas utilizadas nesta investigação.

### *3.2.2.1 Cenários*

Elaborou-se um conjunto de quatro cenários (apêndice n.º 3) todos eles com dilemas éticos em ambiente profissional. Os quatro cenários – designados por Cenário A, Cenário B, Cenário C e Cenário D – com situações hipotéticas, sempre relacionadas com as características qualitativas da informação financeira. Com esta relação assegurou-se a influência da ação do decisor na utilidade da contabilidade, bem como limitou o posicionamento dos participantes, quer ao nível da tomada de decisão ética, quer da intensidade moral.

Quer o Cenário A, adaptado da publicação de Babb (2013)<sup>15</sup>, quer os restantes, inspirados no trabalho de Torre e Proença (2010), são originais e qualquer semelhança com nomes ou situações reais e/ou hipotéticas são pura coincidência.

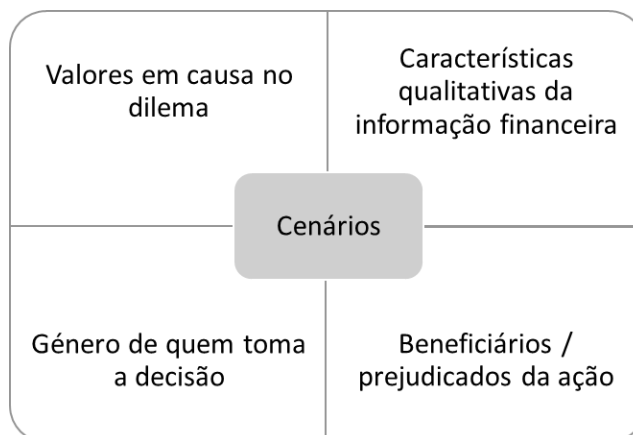
Apresenta-se na figura 3.5 a matriz de variáveis que serviu de enquadramento para construção dos cenários, cujo detalhe poderá ser consultado no apêndice n.º 2. Estas

---

<sup>15</sup> A publicação tem como título original “Cooking the Books: Stretching the Principles of Revenue Recognition”.

variáveis são complementares e estão ligadas entre si, podendo aparecer de forma aleatória nos mesmos.

Figura 3.5 Matriz de variáveis para construção dos cenários



Inicialmente definiu-se os valores morais em causa (*e.g.*, honestidade, idoneidade, honradez e integridade) as características qualitativas da informação financeira que seriam influenciadas (*e.g.*, relevância e fiabilidade), a variabilidade do nível de ilegalidade, os beneficiários (*e.g.*, próprio, empresa, amigo) e os prejudicados da ação (*e.g.*, investidores, estado, empresa), bem como o género do sujeito que toma a ação.

Apresenta-se um resumo dos quatro cenários do questionário.

O Cenário A relata o caso do Bruno, gerente de uma sociedade, pressionado pelos acionistas e entidades bancárias a manipular os réditos, através de uma hipotética encomenda, por forma a garantir a manutenção das contas caucionadas. A ação que se pretende avaliar é: “Bruno informa o departamento financeiro que a encomenda foi adjudicada para que a contabilidade a reconheça e mensure como rendimento.”.

O Cenário B apresenta uma situação em que Duarte, amigo pessoal de Maria, a passar por dificuldades económicas, propõe à Maria sobrevalorizar o orçamento de uma encomenda e, com essa margem financeira, pagar a Maria uma comissão “por fora”, pela influência na respetiva adjudicação. A ação que se pretende avaliar é: “Maria aceita a proposta do Duarte.”.

O Cenário C expõe o caso da Rita, administradora de uma sociedade de construção civil sem disponibilidade financeira e, sem capacidade de mais financiamento, que é obrigada pelo tribunal a pagar uma indemnização avultada. Um colaborador apresenta uma solução que pode ser ilegal. A ação que se pretende avaliar é: “A Rita avança com a ideia do colaborador.”.

O Cenário D descreve o caso do José, dono de um dos melhores restaurantes do país, com cerca de 50 colaboradores, que atribui todos os anos um prémio a cada trabalhador. Devido a dificuldades financeiras dos trabalhadores, estes propõem a José que liquide os prémios sem qualquer recibo de vencimento, por forma a não estarem sujeitos a impostos e outras taxas. A ação que se pretende avaliar é: “O José pagou os prémios sem qualquer recibo.”.

#### 3.2.2.1.1 Validação dos cenários

Com o intuito de testar e validar os cenários, enviou-se a um grupo de juízes, um ficheiro tipo *word*, com os quatro cenários e apenas o primeiro item para cada cenário: “O cenário descrito envolve um dilema ético” com uma escala de Likert de 7 pontos, onde 1 significa discordo totalmente e 7 significa concordo totalmente.

O grupo de juízes foi dividido em dois subgrupos denominados de Contabilistas (composto por seis especialistas em ética, gestão e contabilidade) e Psicólogos (composto por seis especialistas em psicologia no âmbito dos dilemas e comportamentos éticos). Estes avaliaram em que medida cada cenário constitui um dilema ético numa escala crescente tipo Likert de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente). Os quatro cenários obtiveram médias entre 4.5 e 5. A consistência interna mostrou-se adequada sendo o alfa de *cronbach* = 0.880.

Verificou-se uma diferença das médias entre os dois subgrupos de juízes. Os psicólogos apresentam médias mais elevadas em todos os cenários, com a exceção do cenário C que

se mostrou não significativo. Este facto é interessante, pois espelha um posicionamento diferente dos subgrupos, perante os dilemas e o que a lei define.

Avança-se como explicação para a diferença de posicionamento o facto de os Contabilistas estarem sujeitos ao cumprimento dos normativos contabilísticos e fiscais, cujo incumprimento é passível de consequências, por um lado, e, por outro, ao cumprimento do respetivo código deontológico, que define como valor ético a verdade contabilística e fiscal.

Em função das médias, do nível de concordância destes juízes, considerou-se os cenários validados, uma vez que não se pretende comparar as respostas mas sim relacionar as variáveis e, nesse sentido, todos os participantes são considerados como iguais.

#### 3.2.2.2 *Necessidade de Cognição*

Utilizou-se a Escala de Necessidade de Cognição, versão reduzida (Cacciopo, Petty e Kao, 1984) traduzida e validada para a população portuguesa por Gomes *et al.* (2013), para medir o grau de motivação dos membros do órgão de gestão de se envolverem no processamento da informação de forma cuidada, através das respostas dos participantes a 18 itens cotados numa escala de concordância de tipo Likert de 7 pontos (1= discordo totalmente e 7 = concordo totalmente). Os itens 3, 4, 5, 7, 8, 9, 12, 16, e 17 são cotados de forma inversa.

Segundo os mesmos autores (Gomes *et al.*, 2013), esta medida prevê uma estrutura trifatorial com elevada consistência interna. O primeiro fator, denominado por “empenho no esforço cognitivo” a que correspondem 8 itens (itens números 3, 4, 5, 7, 8, 9, 12, 16). O segundo referente à “preferência pela complexidade” composta por 5 itens (itens números 1, 2, 13, 14, 15) e por último o “desejo pelo entendimento” também com 5 itens (itens números 6, 10, 11, 17, 18).

### 3.2.2.3 Tomada de decisão ética

Relativamente à tomada de decisão ética, foram utilizados os 3 itens do trabalho de Sweeney e Costello (2009), traduzidos e validados por Pereira (2014). Com uma escala de Likert de 7 pontos (1= discordo totalmente e 7 = concordo totalmente), estes itens medem a dimensão ética dos membros dos membros do órgão de gestão, através de três variáveis observáveis: a identificação de um dilema ético; o julgamento ético e a intenção ética.

Tal como Sweeney e Costello (2009) e Pereira (2014) não se incluiu a etapa do comportamento ético do modelo de Rest (1986) uma vez que é muito difícil medir o comportamento real em cenários hipotéticos. Desta forma, assume-se o comportamento ético como uma variável latente / não observável.

### 3.2.2.4 Intensidade moral

Para medir a intensidade moral utilizou-se os 6 itens do trabalho de Sweeney e Costello (2009), traduzidos e validados por Pereira (2014). Através de uma escala de Likert de 7 pontos (1= discordo totalmente e 7 = concordo totalmente), estes itens medem o posicionamento moral dos membros do órgão de gestão perante determinados cenários. Os itens correspondem às seis variáveis observáveis, componentes da intensidade moral de Jones (1991), e medem: magnitude das consequências, proximidade, consenso social, probabilidade do efeito, tempestividade e concentração do efeito. O item correspondente à tempestividade é cotado de forma inversa.

Para perceber a dimensionalidade do instrumento de medida e a homogeneidade dos itens utilizados, no conjunto dos quatro cenários, verificou-se o nível de consistência interna através do coeficiente *alfa de Cronbach*, cujos valores variaram entre 0,62 e 0,802, enquadrados segundo Maroco (2003) como satisfatórios (tabela 3.1).

Tabela 3.1 Homogeneidade dos itens

	N.º Cenários	<i>alfa de Cronbach</i>
Magnitude das Consequências	4	0,619
Consenso social	4	0,746
Probabilidade do efeito	4	0,707
Tempestividade	4	0,657
Proximidade	4	0,802
Concentração do efeito	4	0,675

#### 3.2.2.4.1 Análise fatorial exploratória

Com o intuito de analisar os dados sobre as componentes da intensidade moral, optou-se por efetuar uma análise fatorial exploratória, por forma a reduzir as seis variáveis num menor número de fatores. Utilizou-se a técnica de rotação *Varimax* com normalização de *Kaiser*, relacionando estes resultados com o nível de consistência interna obtido através do cálculo do coeficiente *alfa de Cronbach*, com o objetivo de aferir quantos fatores são criados, quais os itens que os integram e a fiabilidade dos mesmos.

Inicialmente validou-se a aplicação da análise fatorial para as seis variáveis, nos quatro cenários, através da medida de Keiser-Meyer-Olkin (adequação da amostragem) e dos testes de Bartlett (esfericidade) e concluiu-se que os testes mostravam as condições necessárias. Calculou-se a MSA (Measure of Sampling Adequacy) para cada cenário e nenhuma das variáveis apresentou valores inferiores a 0,5.

No entanto, e no que diz respeito à proporção da variância para cada variável incluída na análise que é explicada pelos componentes extraídos (comunalidades), detetou-se que a componente “proximidade” apresentava, em todos os cenários, valores abaixo dos mínimos aceitáveis (0,50). Assim sendo, optou-se por seguir a sugestão de Schawb (2007) e excluiu-se esse item da análise fatorial, assumindo-a como variável individual.

Desta forma, a medida de Keiser-Meyer-Olkin para as cinco variáveis, apresenta um resultado de 0,717 no cenário 3, nos restantes cenários evidencia valores entre 0,677 e 0,687  $\approx$  0,7. De acordo com Maroco (2003), estes valores são baixos, mas a análise é

executável. De salientar que o nível de significância para os quatro cenários foi de 0,000, obtidos através do teste de esfericidade de Bartlett, espelhando desta forma que as variáveis estão significativamente correlacionadas.

Tabela 3.2 Testes de validação da análise fatorial

	<i>Keiser-Meyer-Olkin</i>		<i>Bartlett</i>	
		Esfericidade	Grau de liberdade	Nível de significância
Cenário 1	0,687	386,134	10	0,000
Cenário 2	0,682	333,607	10	0,000
Cenário 3	0,717	489,622	10	0,000
Cenário 4	0,677	370,317	10	0,000

Através da técnica de rotação *Varimax* extraiu-se apenas dois fatores em cada cenário, uma vez que de acordo com o critério de *Kaiser*, devem ser extraídos os fatores com valor de *eigenvalue* acima de um (Análise *Scree plot* em apêndice n.º 4).

Da análise da tabela 3.3, verificou-se que os fatores mantêm a composição nos cenários 1, 3 e 4, mas invertem a respetiva ordem no cenário 2.

Nos cenários 1, 3 e 4 o primeiro fator, denominado de “consequências”, é composto pela magnitude das consequências, consenso social e tempestividade, que explica entre 42,97% e 47,04% da variância, enquanto o segundo fator, o “custo-benefício”, é constituído pela probabilidade do efeito e concentração do efeito e tem como percentagens de variância valores entre 21,73% e 23,30%. No cenário 2, os fatores invertem a sua ordem, o primeiro passa a ser o “custo-benefício” com 41,75% da variância, o segundo fator, com 23,63%, é as “consequências”.

A nomenclatura dos fatores da intensidade moral tem por base a doutrina ética do utilitarismo<sup>16</sup>. Esta teoria assenta na ideia da maximização da utilidade e da felicidade, cuja avaliação da ação, moralmente boa ou má, está relacionada com o ser útil ou não ao

<sup>16</sup> Blackburn, Simon (1997): Dicionário de Filosofia, Editora Gradiva.

maior número de pessoas. Segundo o conceito de consequencialismo<sup>17</sup> (caso particular do utilitarismo) a moralidade de uma ação é julgada em função das consequências da mesma, independentemente, do agente moral. Assim sendo, denominou-se o primeiro fator de “consequências” pois engloba três variáveis (magnitude das consequências, consenso social e tempestividade), cujo denominador comum é a análise dos fins e onde existe uma dissociação entre o agente / causa e as consequências do ato. Tendo que a variável concentração do efeito pressupõe a avaliação do impacto em número de indivíduos e que a probabilidade de efeito está relacionada com a dicotomia causa/efeito e com a probabilidade de causar o dano previsto, denominou-se o segundo de “custo-benefício” pois analisa o impacto da ação em termos de grau de felicidade (benefício).

Tabela 3.3 Matriz de componente rotativa e variância

	Cenário 1		Cenário 2		Cenário 3		Cenário 4	
	Fator 1	Fator 2	Fator 1	Fator 2	Fator 1	Fator 2	Fator 1	Fator 2
Magnitude das consequências	0,742	0,024	-0,338	0,724	0,799	-0,256	0,81	-0,122
Consenso social	0,614	0,487	0,166	0,814	0,803	0,183	0,764	0,026
Probabilidade do efeito	-0,151	0,873	0,791	0,22	0,098	0,853	0,198	0,835
Concentração do efeito	-0,711	0,297	0,745	-0,266	-0,393	0,713	-0,335	0,751
Tempestividade	0,849	-0,079	-0,606	0,521	0,694	-0,471	0,569	-0,568
<i>Eigenvalue</i>	2,185	1,086	2,087	1,181	2,352	1,134	2,148	1,165
% de Variância	43,70%	21,73%	41,75%	23,63%	47,04%	22,67%	42,97%	23,30%
% de Variância cumulativa	65,43%		65,37%		69,71%		66,27%	

Procedeu-se ao cálculo (tabela 3.4) do coeficiente *alfa de Cronbach* por forma a estudar a fiabilidade dos resultados com base na consistência interna e, desta forma, ressaltar a qualidade dos dois fatores criados pela análise fatorial. O fator “consequências” apresenta em todos os cenários valores aceitáveis.

O fator “custo-benefício” apresenta valores inferiores a 0,6 em todos os cenários, pelo que não se pode afirmar que exista fiabilidade deste fator, quando avaliado em cada

<sup>17</sup> *Idem.*

cenário. Uma vez que este fator é composto por duas variáveis, ao excluir-se uma delas, o SPSS não calcula *alfa de Cronbach*. Desta forma, avançou-se com a investigação, uma vez que o coeficiente apresenta uma fiabilidade aceitável (0.738) quando calculado a nível global para o conjunto dos 4 cenários.

Tabela 3.4 Consistência interna das escalas

	<b>Fator</b>	<b>N.º Itens</b>	<b><i>alfa de Cronbach</i></b>
Cenário 1	Consequências	3	0,659
	Custo-benefício	2	0,294
Cenário 2	Consequências	3	0,597
	Custo-benefício	2	0,493
Cenário 3	Consequências	3	0,708
	Custo-benefício	2	0,532
Cenário 4	Consequências	3	0,632
	Custo-benefício	2	0,525
Global	Consequências	12	0,809
	Custo-benefício	8	0,738

### 3.2.2.5 Sociodemográficas: Habilitações literárias

Por forma a conseguir dados sobre as características sociodemográficas dos participantes, como o género, a idade, a nacionalidade, o local de residência, as habilitações literárias e a área de formação, elaborou-se um conjunto de questões.

Tal como em Torre e Proença (2010) que estudam o género e a tomada de decisão ética ou Patel *et al.* (2002) e Arnold *et al.* (2007) que relacionam a nacionalidade com a ética, optou-se por considerar as habilitações literárias como variável observável, uma vez que Gouveia *et al.* (2015) concluíram que a formação académica está relacionada com a utilização da informação financeira.

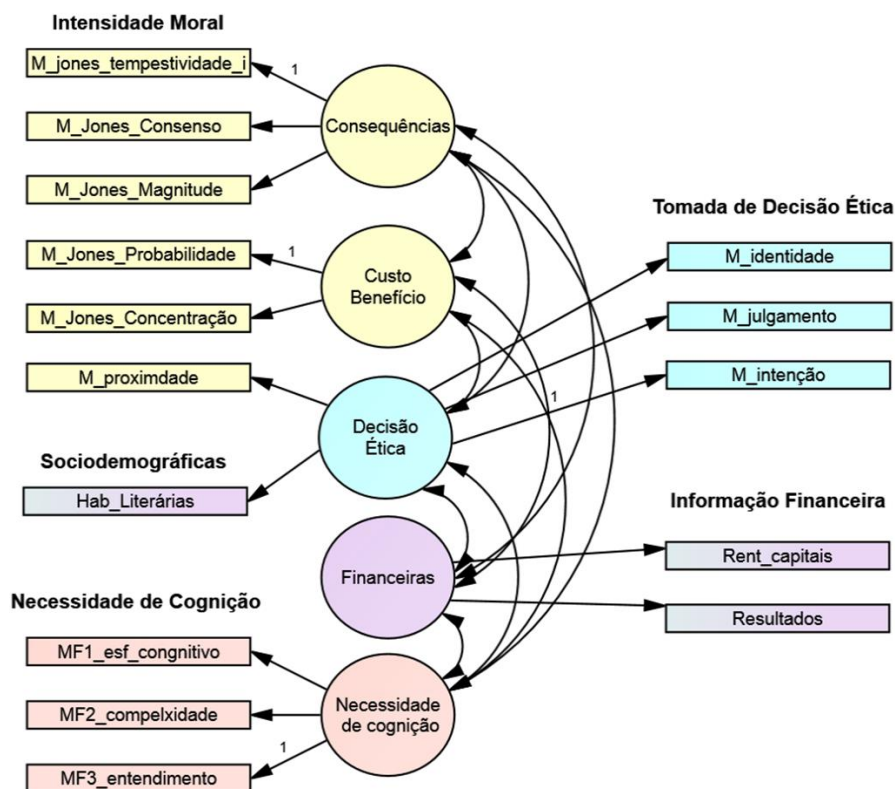
### 3.2.2.6 Financeiras

Para medir as variáveis financeiras utilizou-se dados financeiros, económicos e de tesouraria, apresentados nas demonstrações financeiras. Optou-se pelos resultados, na perspetiva que as empresas pretendem a maximização do lucro, e pela rentabilidade dos capitais na ótica de criação de riqueza para os acionistas. Uma vez que existe uma relação positiva entre a qualidade da informação divulgada e a rentabilidade das empresas (Hassan, 2004), estas variáveis posicionam a empresa quanto ao seu valor e, consequentemente, à utilidade.

### 3.2.2.7 Modelo com variáveis observadas e latentes

Apresenta-se a figura 3.6 um diagrama com o desenho das variáveis analisadas pelo *software* Amos®. Pode-se identificar as cinco dimensões do instrumento, onde os retângulos dizem respeito às variáveis observadas e as elipses representam as variáveis latentes e/ou fatores.

Figura 3.6 Variáveis observadas e latentes: Relações e correlações.



As relações de causa entre duas variáveis são evidenciadas pelas retas unidirecionais, enquanto as covariâncias são observadas pelas setas curvas com duas pontas. Por outras palavras, as setas curvas bidirecionais mostram as relações entre variáveis exógenas.

### 3.2.3 Procedimentos de recolha

O instrumento de recolha de dados foi contruído, por opção, com recurso ao *software* de questionários, *online*, SurveyMonkey®. Optou-se com base num conjunto de características que se considerou fundamentais: simplicidade, utilidade, dado apresentar resultados em tempo real e relatórios personalizados; integrabilidade, pois permite a integração automática com o software MailChimp® e com o SPSS® para a análise de dados assentes em testes estatísticos paramétricos e não paramétricos, funcionalidade e segurança, uma vez que os dados são protegidos e validados pela Norton® e a Truste®.

Elaborado o questionário, e antes de o aplicar na prática, procedeu-se a um pré-teste por forma a validar a sua exequibilidade. O pré-teste consiste na aplicação do instrumento de recolha a pessoas com características semelhantes às da amostra, cujos resultados são usados para medir a confiança e a validade do instrumento<sup>18</sup> (Sampieri, Fernández-Collado e Lucio, 2006).

Para a execução, Gil (2002: 120) aconselha a “... selecionar indivíduos pertencentes ao grupo que se pretende estudar.” e quantifica em dez ou vinte “...independentemente da quantidade de elementos que compõem a amostra a ser pesquisada.”.

Desta forma, foram enviados cerca de vinte convites para o preenchimento do pré-teste do questionário, a pessoas pré-selecionadas e tendencialmente semelhantes ao grupo a estudar, solicitando aos participantes comentários, ambiguidades e críticas sobre a redação e uso de termos técnicos confusos.

Segundo Marconi e Lakatos (2003), uma das limitações dos inquéritos está relacionada com a operatividade do mesmo, no sentido de verificar se o vocabulário está acessível para todos os participantes e se o significado de cada questão está claro. Não identificou

---

<sup>18</sup> Tradução própria.

nenhuma limitação relacionada com este aspeto. Contudo, não se localizou nenhum possível participante, sem estudos universitários, com disponibilidade para realizar o pré-teste e, desta forma, comparar com os dados obtidos, ao nível da interpretação linguística, com os participantes com estudos superiores.

O principal objetivo do pré-teste era validar as lógicas de desqualificação e assegurar que todas as respostas, pertencentes ao universo do estudo, eram qualificadas.

Obteve-se evidências de problemas de lógica e anomalias, bem como comentários de incongruências na estrutura e apresentação do mesmo. Estas questões foram ultrapassadas estabelecendo que as três primeiras páginas seriam exclusivamente de questões de enquadramento e de desqualificação.

Dos dados obtidos verificou-se uma diminuição do inicialmente estimado para o tempo de resposta, pelo que se procedeu à respetiva alteração e estabeleceu-se um período de quinze a vinte minutos para sua resposta integral.

Na sequência dos problemas identificados e dos comentários obtidos, foram efetivadas as alterações necessárias ao questionário e procedeu-se a um segundo pré-teste. Este foi enviado a 5 pessoas pré-selecionadas, não incluídas no primeiro grupo, cujas respostas não evidenciaram qualquer erro ou comentário, assegurando assim a sua validação para o envio do questionário na sua versão definitiva.

Na primeira página os participantes foram informados do universo de estudo, da duração estimada, da confidencialidade e do anonimato, de acordo com as regras da Comissão Nacional de Proteção de Dados, bem como de um endereço de correio eletrónico para esclarecimentos e comentários.

Foram enviados 4 convites para resposta ao questionário, com um intervalo mínimo de 5 dias, sendo que os dados analisados no presente estudo foram recolhidos entre o dia 12 de abril de 2015 e dia 01 de junho de 2015. Os coletores de respostas ao questionário foram encerrados no dia 14 de junho de 2015 e obteve-se um total de 2026 respostas, divididas por 5 coletores. Das respostas obtidas foram consideradas 442 completas e validadas.

Apresenta-se na tabela 3.5 os resultados dos coletores<sup>19</sup>:

Tabela 3.5 Questionário: Resultado dos coletores

Coletores	Numero de contactos	Não Responderam		Devolvidos		Opt-Outs		Responderam	
		Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1	9953	8792	88,3%	445	4,5%	132	1,3%	586	5,9%
2	9979	8937	89,6%	444	4,4%	124	1,2%	476	4,8%
3	9985	8841	88,5%	457	4,6%	143	1,4%	552	5,5%
4	5654	4865	86,0%	328	5,8%	83	1,5%	378	6,7%
5	58	24	41,4%	0	0,0%	0	0,0%	34	58,6%
	<b>35629</b>	<b>31459</b>	<b>88,3%</b>	<b>1674</b>	<b>4,7%</b>	<b>482</b>	<b>1,4%</b>	<b>2026</b>	<b>5,7%</b>
Coletores	Responderam		Responderam Completos		Responderam Incompletos		Validadas		
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	% Contactos	% Responderam
1	586	5,9%	437	74,6%	149	25,4%	100	1,0%	17,1%
2	476	4,8%	337	70,8%	139	29,2%	118	1,1%	24,8%
3	552	5,5%	394	71,4%	158	28,6%	134	1,3%	24,3%
4	378	6,7%	287	75,9%	91	24,1%	87	1,5%	23,0%
5	34	58,6%	8	23,5%	26	76,5%	3	5,1%	8,8%
	<b>2026</b>	<b>5,7%</b>	<b>1463</b>	<b>72,2%</b>	<b>563</b>	<b>27,8%</b>	<b>442</b>	<b>1,2%</b>	<b>21,8%</b>

### 3.2.3.1 Financeiras

Recorreu-se à base de dados SABI© para recolher, com critérios específicos de pesquisa (ver apêndice n.º 1), os dados referentes aos resultados e à rentabilidade de capitais. Estes dados foram compilados da sociedade Bureau Van Dijk, tendo por base a informação apresentada pelas empresas e divulgada nas demonstrações financeiras referentes ao exercício económico de 2013.

<sup>19</sup> Notas à tabela 3.5: A rubrica “Responderam” corresponde às pessoas que começaram o questionário; A rubrica “Responderam Completos” incluem as pessoas que terminaram o questionário tendo concluído ou tendo sido desqualificadas; A rubrica “Responderam Incompletos” incluem qualquer pessoa que começou mas não concluiu o questionário; A rubrica “Validadas” incluem as pessoas que terminaram o questionário não tendo sido desqualificadas.

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Procedimentos de análise

Recorreu-se ao aplicativo científico *Statistical Package for Social Scienses* (IBM SPSS®), versão 22, para o tratamento dos dados obtidos nos questionários. Com base nas respostas obtidas calcularam-se as estatísticas descritivas da média e desvio padrão dos nove itens apresentados, para cada um dos cenários apresentados, por forma a caracterizar a amostra estudada.

Segundo Maroco (2010) a AEE é “...uma técnica de modelação generalizada, utilizada para testar a validade de modelos teóricos que definem relações causais, hipotéticas, entre variáveis.”. A escolha deste método (AEE) está relacionada com a existência de vários tipos de variáveis entre as quais, variáveis latentes<sup>20</sup> e porque o seu uso, e correspondente modelo estrutural, permite estudar um maior número de relações causais entre variáveis.

O mesmo autor defende a utilização da AEE, uma vez que os denominados modelos clássicos de análise não se mostram apropriados para trabalhar com modelos teóricos complexos que envolvam variáveis latentes, pois a medição destas variáveis pode apresentar níveis de validade e fiabilidade baixos e, assim, limitar ou invalidar as conclusões sobre a significância de relações.

Frequentemente utilizado por investigadores em áreas da Psicologia e campos de estudo relacionados, e como o objetivo principal deste trabalho tem um carácter confirmatório, recorreu-se ao *software* IBM AMOS® (*Analysis of Moment Structures*), na sua versão 22, para a análise fatorial confirmatória através do método de estimação da máxima verosimilhança (ML - *Maximum Likelihood*), e apresentar um modelo através de um diagrama que evidencia as relações entre as diferentes variáveis.

---

<sup>20</sup> Segundo Maroco (2010) as variáveis latentes não são diretamente observáveis e os seus efeitos e as suas manifestações só são observáveis por intermédio de outras variáveis.

Uma vez que o objetivo da AEE é estabelecer relações entre diversas variáveis e que os cenários serviram para posicionar contextualmente os participantes, optou-se por efetuar esta análise recorrendo aos dados dos quatro cenários em simultâneo.

## 4.2 Análise de dados

### 4.2.1 Estatísticas descritivas

Inicialmente, calculou-se a média e o desvio padrão dos nove itens apresentados, para cada um dos cenários e que se apresenta na tabela 4.1.

No que diz respeito às etapas da tomada de decisão ética, a identificação de um dilema ético e o julgamento ético foram mais predominantes no cenário 2, que descreve um tema em torno de conceitos como a honradez, integridade e sensatez numa situação de sobrevalorização de orçamentos, em que o beneficiário é quem toma a ação e um amigo próximo, sendo que a intenção ética é mais acentuada no cenário 3, intimamente ligado à continuidade da sociedade, num triângulo de opções entre cumprimento legal de indemnizações, de contratos de financiamento bancário e fraude, perante valores como prudência, equidade, coerência e dever, com consequências na relevância da informação financeira, numa ação em que o principal beneficiário é a sociedade.

Relativamente às seis componentes da intensidade moral verificou-se que a magnitude das consequências e a probabilidade do efeito destacaram-se no cenário 1 (5,46 e 4,08), em que se descreve um dilema entre a honestidade, idoneidade e decência e a continuidade operacional da empresa, com influência na fiabilidade da informação financeira. Já o consenso social, a tempestividade e a proximidade são os mais escolhidos pelos membros do órgão de gestão no cenário 2. Por último a concentração do efeito é mais acentuada no cenário 3 (3,27). De salientar que nenhuma das nove afirmações apresentou uma média superior no cenário 4, que trata de um dilema entre a lealdade, solidariedade e respeito e um possível crime fiscal em que os beneficiários são os colaboradores.

Tabela 4.1 Estatística Descritiva: média e desvio padrão

		Cenário 1		Cenário 2		Cenário 3		Cenário 4	
		Média	D. Padrão	Média	D. Padrão	Média	D. Padrão	Média	D. Padrão
1	<b>Identificação de um dilema ético</b>	5,60	1,60	6,09	1,49	5,53	1,66	5,70	1,63
2	<b>Julgamento ético</b>	5,70	1,44	6,06	1,34	5,19	1,76	5,46	1,69
3	<b>Intenção ética</b>	2,57	1,75	2,08	1,52	2,93	1,79	2,87	1,82
4	<b>Magnitude das Consequências</b>	5,46	1,48	5,37	1,49	4,85	1,65	4,73	1,73
5	<b>Consenso social</b>	4,82	1,56	5,04	1,57	4,55	1,65	4,26	1,76
6	<b>Probabilidade do efeito</b>	4,08	1,82	3,70	1,97	3,82	1,82	3,94	1,79
7	<b>Tempestividade</b>	5,41	1,41	5,59	1,39	5,06	1,55	5,13	1,54
8	<b>Proximidade</b>	4,37	1,90	4,81	1,80	4,48	1,74	4,29	1,74
9	<b>Concentração do efeito</b>	2,97	1,63	3,05	1,73	3,27	1,65	3,26	1,74

Em todos os cenários, os dados corroboram a lógica do processo de tomada de decisão ética, em que as médias da identificação de um dilema ético são consentâneas com as médias da intenção ética. No cenário 2, o mais evidente, a identificação de um dilema ético apresenta a maior média (6,09) dos quatro cenários, acompanhada da menor média da intenção ética (2,08). Uma vez que a intenção ética em todos os cenários media um comportamento não desejável, parece evidente que os inquiridos que melhor percebem o dilema, menos intenção mostram de um comportamento não ético.

Verifica-se, nos quatro cenários, uma convergência de resultados, no que diz respeito às componentes com maior e menor intensidade moral. A tempestividade apresenta médias superiores nos cenários 2 (5,59), 3 (5,06) e 4 (5,13), enquanto a concentração do efeito apresenta as médias mais baixas em todos eles.

Procedeu-se à análise da presença de *outliers através* de “caixas de bigodes” e concluiu-se que as observações se encontravam dentro dos limites aceitáveis. Detetaram-se alguns pontos extremos em duas variáveis, respeitantes a diferentes observações. Dado que estas observações extremas não se repetiam entre as diferentes variáveis foram consideradas

globalmente como não discordantes, pelo que se optou por manter todas as observações, sem qualquer exclusão.

#### 4.2.2 Coeficiente de *Pearson*

Calculou-se o coeficiente de *Pearson*<sup>21</sup> por forma a encontrar as correlações entre as etapas do processo de tomada decisão ética, os dois fatores (“consequências” e “custo-benefício”) e a variável “proximidade” da intensidade moral.

Entre as etapas do processo de tomada de decisão verificou-se que existem correlações significativas entre elas (tabela 4.2). Encontraram-se correlações positivas significativas entre a identificação de um dilema ético e o julgamento ético em todos os cenários (serve de suporte à hipótese 1), bem como entre o julgamento ético e a intenção ética, suportando assim a hipótese 3. No que diz respeito à hipótese 2, esta é suportada pela correlação negativa significativa encontrada nos cenários 3 e 4.

Em relação à direção das correlações entre duas variáveis é de salientar que todas se mantêm ao longo dos 4 cenários, validando desta forma o sentido das correlações.

Da análise à intensidade moral, o fator “consequências” está significativamente correlacionado em todos os cenários, com todas as etapas do processo de tomada de decisão ética. Por outro lado, é de salientar que, em todos os cenários, o fator “custo-benefício” não apresenta qualquer correlação com a identificação de um dilema ético, no entanto, apresenta correlações significativas com o julgamento ético e com a intenção ética. A “proximidade” apresenta correlações com as três etapas do processo de tomada de decisão ética nos cenários 2, 3 e 4, mas não apresenta qualquer tipo de correlação no cenário 1.

---

<sup>21</sup> Em estatística descritiva, o coeficiente de correlação de *Pearson*, mede o grau da correlação (e a direção dessa correlação - se positiva ou negativa) entre duas variáveis de escala métrica. Normalmente representado por  $P$  assume apenas valores entre -1 (significa uma correlação negativa perfeita entre as duas variáveis, i.e, se uma aumenta, a outra sempre diminui) e 1 (significa uma correlação perfeita positiva entre as duas variáveis).

Tabela 4.2 Tabela de coeficientes de *Pearson*

	<b>Identificação</b>	<b>Julgamento</b>	<b>Intenção</b>	
<b>Cenário 1</b>	Identificação		0,243*(0,000)	
	Julgamento	0,243*(0,000)		
	Intenção		-0,621*(0,000)	
	Consequências	0,181*(0,000)	0,588*(0,000)	-0,498*(0,000)
	Custo-benefício		-0,278*(0,000)	0,346*(0,000)
	Proximidade			
<b>Cenário 2</b>	Identificação		0,210*(0,000)	
	Julgamento	0,210*(0,000)		
	Intenção		-0,389*(0,000)	
	Consequências	0,175*(0,000)	0,303*(0,000)	-0,270*(0,000)
	Custo-benefício		-0,151*(0,000)	0,227*(0,000)
	Proximidade	0,126*(0,008)	0,162*(0,001)	-0,171*(0,000)
<b>Cenário 3</b>	Identificação		0,500*(0,000)	
	Julgamento	0,500*(0,000)		
	Intenção	-0,365*(0,000)	-0,708*(0,000)	
	Consequências	0,423*(0,000)	0,646*(0,000)	-0,615*(0,000)
	Custo-benefício		-0,266*(0,000)	0,396*(0,000)
	Proximidade	0,196*(0,000)	0,308*(0,000)	-0,244*(0,000)
<b>Cenário 4</b>	Identificação		0,342*(0,000)	
	Julgamento	0,342*(0,000)		
	Intenção	-0,161*(0,000)	-0,626*(0,000)	
	Consequências	0,267*(0,000)	0,479*(0,000)	-0,428*(0,000)
	Custo-benefício		-0,225*(0,000)	0,287*(0,000)
	Proximidade	0,179*(0,000)	0,333*(0,000)	-0,286*(0,000)

Legenda 4-1\* A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades)

### 4.2.3 Análise Fatorial Confirmatória

#### 4.2.3.1 Avaliação da qualidade do ajustamento

O indicador Qui-quadrado ( $X^2$  - *chi-square*) testa o ajustamento perfeito, sendo o único teste substantivo à qualidade do ajustamento, é considerado por Maroco (2010) como irrealista e aconselha alternativamente testes à qualidade do ajustamento. Como resultado do modelo estrutural o  $X^2$  apresenta um valor de 72,885 com um *p-value* de 0,162. Segundo o mesmo autor, quanto mais próximo de zero for o valor de  $X^2$  melhor será o ajustamento. Considerando que a amostra é de dimensão considerável ( $n=442$ ), este teste é significativo ( $p < 0.05$ ) e o valor de *p* é tanto menor quanto maior forem as correlações do modelo (Maroco, 2010).

Efetuada este teste analisou-se outros índices (ver tabela 4.3) por forma a quantificar e qualificar a qualidade de ajustamento do modelo face a modelos de referência. Utilizou-se índices absolutos, relativos, de parcimónia e discrepância proporcional. Na presente análise não se analisou qualquer índice de modificação.

O índice absoluto  $X^2/gf$  apresenta um valor 1,176 (com um  $n=442$ ). Na perspetiva de Iacobucci (2009) este valor é aceitável, não excedendo o limite de aceitação numérico de 3 (três). Já para Arbuckle (2008) e Wheaton (1987) citado por Maroco (2010), consideram um bom ajuste quando a razão entre  $X^2/gf$  não excede 5.

Um dos primeiros índices criados para o método da Máxima Verossimilhança (ML), o GFI (*Goodness of fit index*) apresenta um valor de 0,976, que é indicador de um ajustamento muito bom, muito perto de 1 que indica um ajustamento perfeito (Tanaka e Huba, 1985). Sobre os resíduos, não se verificam valores acentuados, como pode ser analisado pelo valor do RMR (*Root mean square residual*), que é igual a 0,075, o que indica um ajustamento quase perfeito, do qual se conclui que não existe necessidade, neste estudo, de aprimorar elementos.

Tabela 4.3 Índices de avaliação da qualidade do ajustamento

Índices	Valores	Comentários de acordo com Maroco (2010)
$X^2$ e <i>p-value</i>	72,885 ( $p > 0,05 = 0,162$ )	
Graus de liberdade (gl)	62	
<b>Índices absolutos</b>		
$X^2/gl$	1,176	Ajustamento bom
Goodness of fit index (GFI)	0,976	Ajustamento muito bom
Root mean square residual (RMR)	0,075	Ajustamento muito bom
<b>Índices relativos</b>		
Normed fit index (NFI)	0,946	Ajustamento bom
Comparative fit index (CFI)	0,991	Ajustamento muito bom
Relative fit index (RFI)	0,921	Ajustamento bom
Tucker-Lewis index (TLI)	0,987	Ajustamento muito bom
<b>Índices de parcimónia</b>		
Parsimony CFI (PCFI)	0,675	Ajustamento razoável
Parsimony GFI (PGFI)	0,681	Ajustamento razoável
Parsimony NFI (PNFI)	0,645	Ajustamento razoável
<b>Índices de discrepância populacional</b>		
Root mean square error of approximation (RMSEA) (i.c. 90% e $p \geq 0,05$ )	0,02	Ajustamento muito bom
<i>Hoelter</i> : nível de significância = 0,05	490	Representa adequadamente
<i>Hoelter</i> : nível de significância = 0,01	546	Representa adequadamente

De acordo com os índices relativos que comparam a qualidade do modelo testado com o modelo de independência e com o modelo saturado, verificou-se que NFI (*Normed fit index*) apresenta um valor de 0,946 (ajustamento bom) apesar da tendência para subestimar o ajuste em amostras pequenas, mas quando corrigido para o tamanho da amostra (CFI - *Comparative fit index*) apresenta um valor 0,991 que se qualifica como ajustamento muito bom. Analisou-se o índice relativo RFI (*Relative fit index*) que

apresenta um valor de 0,921 e o TLI (*Tucker-Lewis index*) com um valor de 0,987. Estes valores indicam um altíssimo grau de ajuste e corroboram as análises anteriores.

Já o índice de discrepância RMSEA (*Root mean square error of approximation*) é igual a 0,02, com intervalo de confiança de 90%, variando de 0,00 a 0,037. Este índice tem em conta o erro de aproximação na população e indica um ajustamento muito bom, mesmo perante a variação no intervalo de confiança. Com o índice de *Hoelter*, verificou-se que existe uma adequação do tamanho da amostra ao modelo postulado.

#### 4.2.3.2 *Diagnóstico de normalidade dos itens*

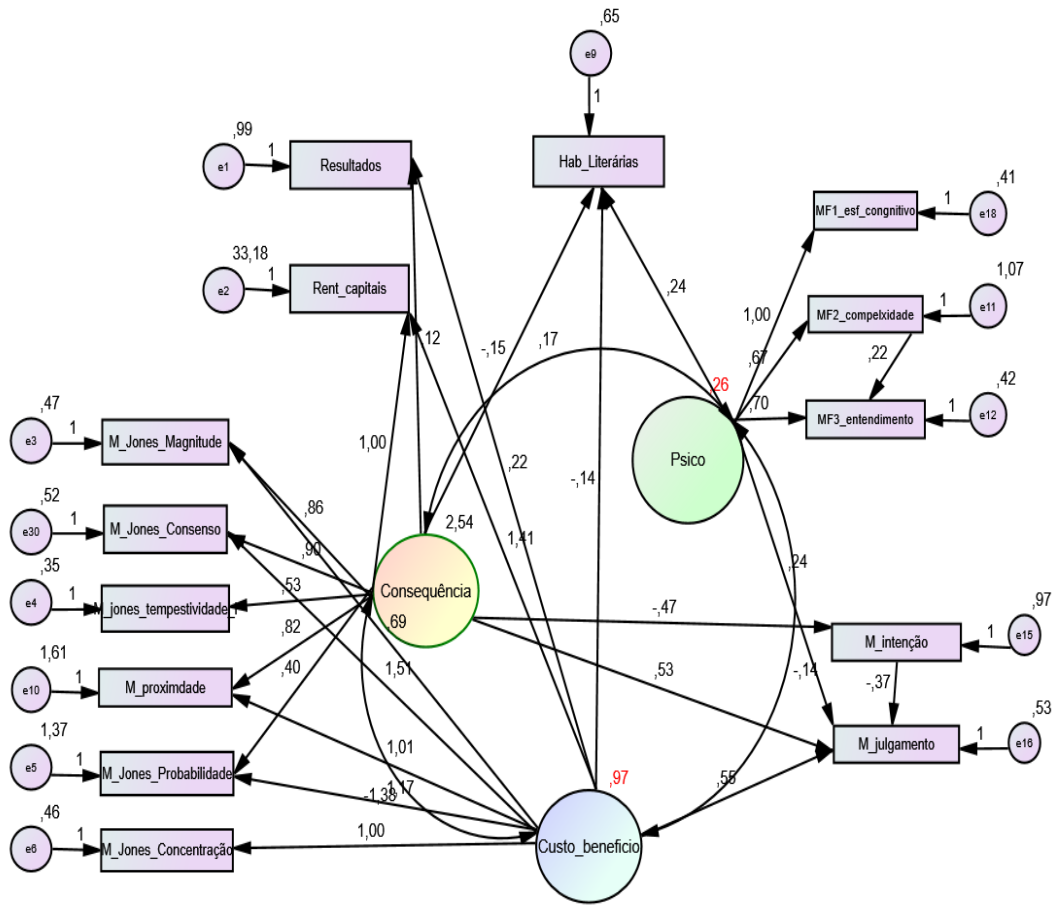
De acordo com a tabela seguinte pode-se verificar que todos os valores de assimetria univariada apresentam valores entre  $-0,874 < sk < 0,54$ , e a curtose com valores entre  $-0,622 < ku < 0,866$ , todos inferiores a 1 e muito próximos de 0 (zero). Desta forma, conclui-se que o pressuposto da normalidade multivariada é plausível.

Os valores de assimetria e curtose das variáveis financeiras “rent\_capitais” e “resultados” parecem indicar uma violação ao pressuposto da normalidade e uma inadequação para estimar o modelo por este método. No entanto, de acordo com Maroco (2010) não existe consenso quanto aos valores que comprometem a qualidade do modelo.

#### 4.2.3.3 *Análise do modelo estrutural*

O modelo estrutural de análise confirmatória (figura 4.1) apresenta 31 variáveis, sendo que 14 são observadas, 17 não observadas, 17 exógenas e 14 endógenas (tabela 4.4). O conjunto das exógenas têm três variáveis latentes (i.e. Consequências, Custo-benefício e Psico - Necessidade de cognição -), as quais apresentam as variáveis observadas, associadas a cada uma delas, como causalidades. As relações que apresentam um valor estimado de 1 (um) são os que foram pré-fixados, com o intuito de determinação da métrica de apresentação dos coeficientes e como definição da escala de trabalho e, por isso, não possuem erro padrão associado.

Figura 4.1 Modelo estrutural de análise confirmatória



Na análise encontrou-se 43 parâmetros estimados. De acordo com Hair, Anderson, Tatham e Black (1998) a amostra recomendada deve rondar os 430 casos, numa relação de 1 parâmetro estimado por 10 casos. Assim, a amostra (442) mostrou-se bastante suficiente, até porque segundo os mesmos autores, este limite pode ser reduzido para metade quando se utiliza o critério de máxima verossemelhança.

Tabela 4.4 Variáveis endógenas e exógenas

	Variáveis endógenas, observadas:	Variáveis exógenas, não observadas:
1	Resultados	e1
2	Rent_capitais	e2
3	M_Jones_Magnitude	e3
4	M_Jones_Consenso	e30
5	M_jones_tempestividade_i	e4
6	M_Jones_Probabilidade	e5
7	M_Jones_Concentração	e6
8	Hab_Literárias	e9
9	M_proximidade	Consequência
10	MF1_esf_cognitivo	Custo_beneficio
11	MF2_compelxidade	e10
12	MF3_entendimento	e18
13	M_intenção	e11
14	M_julgamento	e12
15		Psico
16		e15
17		e16

Em resumo, a validade do modelo proposto em uma amostra de 442 membros de órgão de gestão foi medida por intermédio de uma análise fatorial confirmatória com recurso ao *software SPSS Amos® Graphics* (Versão 22). Verificou-se a existência de *outliers* através do índice de Mahalanobis, no entanto à medida que se excluía os *outliers* identificados surgiam elementos novos (e assim sucessivamente), pelo que a análise confirmatória foi efetuada não excluindo essas observações. Avaliou-se a normalidade dos itens, com recurso aos coeficientes de assimetria e curtose univariada, e concluiu-se que o pressuposto da normalidade multivariada é plausível, apesar das variáveis financeiras “rent\_capitais” e “resultados” parecerem indicar uma violação ao pressuposto da normalidade. Foi possível obter uma qualidade do ajustamento boa / muito boa de acordo com os índices de referência ( $X^2/g1 = 1,176$ ; CFI = 0,991; GFI = 0,976 e RMSEA = 0,02).

Em termos de indicadores, para aceitação das hipóteses, o *Critical Ratio* (CR) deve apresentar valores superiores a 1,96 ou inferiores a -1,96 para uma aceitação tolerável.

No que diz respeito à significância, todas foram significativas (para  $p \leq 0,05$ ), com exceção das não-significativas identificadas (a negrito) na tabela 4.5.

Voltou-se a identificar as relações entre “M\_intenção” / “Consequência” e “M\_julgamento” / “M\_intenção”, evidenciando uma relação inversa. Como se referiu a intenção ética media um comportamento não desejável, logo parece evidente que os inquiridos que melhor percecionam o dilema, menos intenção mostrem de um comportamento não ético.

Na tabela 4.6 apresentam-se as cargas padronizadas de regressão. Destaca-se (a negrito) as cargas aceitáveis, de onde se salienta as observações mais elevadas nas relações “M\_Jones\_Consenso” / “Custo-Beneficio”, “M\_Jones\_Consenso” / “Consequência” e “M\_Jones\_Magnitude” / “Consequência”.

Tabela 4.5 Cargas não-padronizadas, erro padrão, *critical ratio* e nível de significância

Variáveis		Estimados	Erro	Critical Ratio	Significância	
MF2_compelxidade	<---	Psico	0,673	0,233	2,89	0,004
M_intenção	<---	Consequência	-0,471	0,207	-2,276	0,023
M_jones_tempestividade_i	<---	Consequência	0,532	0,231	2,297	0,022
M_Jones_Concentração	<---	Custo_beneficio	1			
M_proximdade	<---	Consequência	0,816	0,358	2,283	0,022
Rent_capitais	<---	Consequência	1			
MF1_esf_congnitivo	<---	Psico	1			
MF3_entendimento	<---	Psico	0,703	0,23	3,058	0,002
Rent_capitais	<---	Custo_beneficio	1,405	0,722	1,948	0,051
M_Jones_Magnitude	<---	Consequência	0,862	0,369	2,334	0,02
M_Jones_Consenso	<---	Consequência	0,903	0,388	2,325	0,02
M_Jones_Probabilidade	<---	Custo_beneficio	1,172	0,197	5,948	***
M_proximdade	<---	Custo_beneficio	1,015	0,212	4,787	***
M_julgamento	<---	Custo_beneficio	0,55	0,128	4,307	***
M_Jones_Probabilidade	<---	Consequência	0,403	0,194	2,075	0,038
M_julgamento	<---	Consequência	0,525	0,23	2,282	0,022
M_Jones_Consenso	<---	Custo_beneficio	1,513	0,235	6,445	***
M_Jones_Magnitude	<---	Custo_beneficio	0,694	0,153	4,549	***
M_julgamento	<---	M_intenção	-0,372	0,04	-9,403	***
<b>Hab_Literárias</b>	<---	<b>Consequência</b>	<b>-0,146</b>	<b>0,086</b>	<b>-1,695</b>	<b>0,09</b>
Hab_Literárias	<---	Psico	0,238	0,123	1,937	0,053
<b>Resultados</b>	<---	<b>Custo_beneficio</b>	<b>0,22</b>	<b>0,123</b>	<b>1,79</b>	<b>0,073</b>
<b>Hab_Literárias</b>	<---	<b>Custo_beneficio</b>	<b>-0,136</b>	<b>0,105</b>	<b>-1,291</b>	<b>0,197</b>
M_julgamento	<---	Psico	0,239	0,118	2,024	0,043
<b>Resultados</b>	<---	<b>Consequência</b>	<b>0,12</b>	<b>0,089</b>	<b>1,354</b>	<b>0,176</b>
MF3_entendimento	<---	MF2_compelxidade	0,224	0,046	4,852	***

Legenda 4-2 Sig. \*\*\* p < 0.001

Tabela 4.6 Cargas padronizadas

Variáveis			Estimados
MF2_compelxidade	<---	Psico	0,316
M_intenção	<---	Consequência	-0,606
<b>M_jones_tempestividade_i</b>	<---	<b>Consequência</b>	<b>0,82</b>
<b>M_Jones_Concentração</b>	<---	<b>Custo_beneficio</b>	<b>0,823</b>
<b>M_proximidade</b>	<---	<b>Consequência</b>	<b>0,913</b>
Rent_capitais	<---	Consequência	0,274
MF1_esf_congnitivo	<---	Psico	0,625
MF3_entendimento	<---	Psico	0,44
Rent_capitais	<---	Custo_beneficio	0,239
<b>M_Jones_Magnitude</b>	<---	<b>Consequência</b>	<b>1,266</b>
<b>M_Jones_Consenso</b>	<---	<b>Consequência</b>	<b>1,399</b>
<b>M_Jones_Probabilidade</b>	<---	<b>Custo_beneficio</b>	<b>0,858</b>
M_proximidade	<---	Custo_beneficio	0,703
M_julgamento	<---	Custo_beneficio	0,5
M_Jones_Probabilidade	<---	Consequência	0,476
M_julgamento	<---	Consequência	0,77
<b>M_Jones_Consenso</b>	<---	<b>Custo_beneficio</b>	<b>1,453</b>
M_Jones_Magnitude	<---	Custo_beneficio	0,632
M_julgamento	<---	M_intenção	-0,424
Hab_Literárias	<---	Consequência	-0,282
Hab_Literárias	<---	Psico	0,148
Resultados	<---	Custo_beneficio	0,218
Hab_Literárias	<---	Custo_beneficio	-0,162
M_julgamento	<---	Psico	0,113
Resultados	<---	Consequência	0,192
MF3_entendimento	<---	MF2_compelxidade	0,3

Tabela 4.7 Efeitos Totais, Diretos e Indiretos (padronizados)

<b>Efeitos totais (padronizadas)</b>					
	Psico	Custo_beneficio	Consequência	M_intenção	MF2_compelxidade
M_intenção	0	0	-0,606	0	0
MF2_compelxidade	0,316	0	0	0	0
M_julgamento	0,113	0,5	1,027	-0,424	0
MF3_entendimento	0,535	0	0	0	0,3
MF1_esf_cognitivo	0,625	0	0	0	0
M_proximidade	0	0,703	0,913	0	0
Hab_Literárias	0,148	-0,162	-0,282	0	0
M_Jones_Concentração	0	0,823	0	0	0
M_Jones_Probabilidade	0	0,858	0,476	0	0
M_jones_tempestividade_i	0	0	0,82	0	0
M_Jones_Consenso	0	1,453	1,399	0	0
M_Jones_Magnitude	0	0,632	1,266	0	0
Rent_capitais	0	0,239	0,274	0	0
Resultados	0	0,218	0,192	0	0
<b>Efeitos Diretos (padronizados)</b>					
	Psico	Custo_beneficio	Consequência	M_intenção	MF2_compelxidade
M_intenção	0	0	-0,606	0	0
MF2_compelxidade	0,316	0	0	0	0
M_julgamento	0,113	0,5	0,77	-0,424	0
MF3_entendimento	0,44	0	0	0	0,3
MF1_esf_cognitivo	0,625	0	0	0	0
M_proximidade	0	0,703	0,913	0	0
Hab_Literárias	0,148	-0,162	-0,282	0	0
M_Jones_Concentração	0	0,823	0	0	0
M_Jones_Probabilidade	0	0,858	0,476	0	0
M_jones_tempestividade_i	0	0	0,82	0	0
M_Jones_Consenso	0	1,453	1,399	0	0
M_Jones_Magnitude	0	0,632	1,266	0	0
Rent_capitais	0	0,239	0,274	0	0
Resultados	0	0,218	0,192	0	0
<b>Efeitos Indiretos (padronizados)</b>					
	Psico	Custo_beneficio	Consequência	M_intenção	MF2_compelxidade
M_julgamento	0	0	0,257	0	0
MF3_entendimento	0,095	0	0	0	0

## 5 DISCUSSÃO

De forma atingir o objetivo proposto realizou-se um estudo quantitativo, utilizando o método de *survey* (questionário *on-line*), e explorou-se um modelo de comportamento ético através do método de Análise de Equações Estruturais (AEE) da qual resultou um modelo estrutural com três variáveis latentes (“consequência”, “custo-benefício”, “psico”) correlacionadas entre si e explicadas pelas variáveis observadas (ver tabela 4.4). Parece sugerir que existe, de forma direta ou indireta, influências entre as cinco dimensões analisadas (processo de tomada de decisão ética de Rest (1986); intensidade moral de Jones (1991); necessidade de cognição; atributos pessoais e informação financeira). Em suma, parece existir uma relação de influência entre a ética (tomada de decisão ética e intensidade moral), o fator humano (necessidade de cognição e habilitações literárias) e a utilidade da contabilidade (resultados e rentabilidade de capitais).

Todos os resultados dos coeficientes absolutos da regressão apresentaram uma significância estatística superior a 95%, com exceção dos caminhos: “consequência” » “habilitações literárias”, “consequência” » “resultados”, “custo-benefício” » “habilitações literárias” e “custo-benefício” » “resultados”. Eliminou-se a variável observada “identificação” uma vez que apresentava relações não significativas e prejudicava a qualidade do ajustamento. Desta forma, o modelo não manifesta qualquer relação com a identificação de um dilema ético (hipóteses H1, H2, H4) e tal como Leitsch (2004, 2006), a sensibilidade moral (capacidade de reconhecer e identificar situações éticas) não foi significativamente relacionada com as outras variáveis do modelo.

Verificou-se um efeito negativo entre o julgamento ético e a intenção ética (hipótese H3). O CR apresenta um valor de -9,403 e  $p < 0,001$ , com um coeficiente padronizado de -0,424. Esta relação negativa é justificada uma vez que a intenção ética media um comportamento não desejável e corrobora a ideia de que quanto maior é o julgamento ético menos intenção existe de tomar uma decisão não ética.

De salientar a significância estatística de 99,9% em todas as relações identificadas entre as variáveis observadas da intensidade moral de Jones (1991) e o fator “custo-benefício”. O fator “consequência” não apresenta níveis de significância tão elevados, levando a crer que a decisão é mais influenciada pelo utilitarismo que pelo consequencialismo. Os resultados vão de encontro ao estudo de Sweeney e Costello (2009) onde os componentes de intensidade moral foram altamente relacionados.

O julgamento ético explica parte das variáveis latentes “consequências” e “custo-benefício” (hipótese H5) e identificaram-se influências significativas, tal como nos trabalhos de Leitsch (2006), Karacaer *et al.* (2009), Sweeney e Costello (2009) e Pereira (2014). O efeito total do julgamento ético na variável “consequência” é de 1,027, representando o maior efeito do modelo, exponenciado pelo efeito indireto da intenção ética no julgamento ético. O efeito direto é de 0,770 e indireto é de 0,257. Por outro lado, o “custo-benefício” apresenta um efeito total e direto de 0,500. A relação do julgamento ético com a “consequência” apresenta um CR de 2,282 com  $p < 0,05$  enquanto que com o “custo-benefício” o CR é 4,307 e um  $p < 0,001$ .

O caminho “intenção” » “julgamento” mostra uma importância estatística significativa (99,9%), bem como o “custo-benefício” » “julgamento”. Estes resultados parecem confirmar alguns estudos (Karacaer *et al.*, 2009 e Leitsch, 2004, 2006) onde as componentes de intensidade moral foram preditores significativos do julgamento moral. De forma indireta, através do fator “custo-benefício”, a proximidade parece ter impacto no julgamento levando a uma maior percepção ética, tal como em Carlson *et al.* (2009) uma vez que a componente proximidade da intensidade moral também apresenta um nível de significância estatística de 99,9%.

Relativamente à relação entre a intenção ética e a “consequência”, o CR é de -2,276 com  $p < 0,05$  e um coeficiente padronizado de -0,606. Os dados parecem confirmar os resultados obtidos no estudo de Karacaer *et al.* (2009) em que a percepção de intensidade influencia as intenções (hipótese H6).

Uma vez que os itens medidos nos 4 cenários eram os mesmos, trabalhou-se com as médias das respostas obtidas por forma a simplificar os cálculos e as relações entre as

variáveis, no entanto, o sentido negativo das relações da intenção ética com o julgamento ético (etapa da dimensão ética – H3) e com o fator “consequências” (componentes da intensidade moral – H6) parecem apontar que o tipo de ação, as diferentes situações ou cenários, influenciam as relações (hipóteses H7a e H7b). Em suma, a dicotomia entre o julgamento ético e a “consequência” parecem influenciar a ação tomada pelo indivíduo. Os dados parecem confirmar os resultados obtidos por Sweeney e Costello (2009) e Leitsch (2004) relativamente à intensidade moral e de Robin *et al.* (1996) e Shafer *et al.* (2001) nas intenções éticas.

A variável latente “psico” sustenta a estrutura trifatorial (Gomes *et al.*, 2013) da escala de necessidade de cognição pois é explicada pelos fatores “esforço cognitivo”, “complexidade” e “entendimento” e pelas variáveis observadas: “julgamento” e “habilidades literárias”. A estrutura trifatorial apresenta em todos os caminhos níveis de significância superiores a 99%, e é de salientar que o caminho “complexidade” » “entendimento” apresenta uma significância de 99.9%.

A necessidade de cognição do indivíduo aparece correlacionada com as variáveis “consequência” e “custo-benefício”. Esta correlação é consistente com Tversky e Kahneman (1981) em que os indivíduos quando tomam decisões não recorrem exclusivamente ao modelo racional, mas também utilizam o seu lado cognitivo através de processos mais intuitivos e emocionais e pode-se considerar que está de acordo com Miranda (2013). Quanto mais sistemático for o processo de decisão, mais cuidada, profunda e detalhada é a análise da informação. Embora exista covariâncias entre as variáveis latentes “psico”, “consequência” e “custo-benefício” (hipótese H8b), apenas a covariância entre o “custo-benefício” e o “psico” é significativa com um CR de -3,438 com o  $p < 0,001$  e uma correlação de -0,284.

Embora não se possa concluir como Trevino (1986) que o julgamento ético é fortemente influenciado pelo desenvolvimento moral e cognitivo verificou-se uma carga de 0,113, suficiente para corroborar o trabalho de Barbosa (2013) em que as decisões dos gestores são influenciadas pelas suas características cognitivas. O nível de necessidade de cognição tem efeito na tomada de decisão ética dos indivíduos, através do julgamento ético (hipótese H8a) uma vez que o caminho apresenta um CR de 2,024 e um  $p < 0,05$ .

Fleischauer *et al.* (2010) concluíram que existe uma relação significativa entre a necessidade de cognição e a presença de heurísticas e confirmaram que são grandezas inversamente proporcionais. Desta forma, parece que a intensidade moral é influenciada pelas habilitações literárias através da maior ou menor presença de heurísticas e, conseqüentemente, correlacionada com a necessidade de cognição (hipótese H9a). Apesar de se verificar relações negativas com os fatores “consequência” e “custo-benefício” de -0,162 e -0,282, respetivamente, os casos identificados como não significativos dizem respeito à relação entre estas variáveis.

Existe uma influência das habilitações literárias na variável “psico” (hipótese H9b) com uma significância de 95%, que se manifesta numa relação positiva de 0,148, com um CR de 1,937, o que parece corroborar os resultados de Gomes *et al.* (2013) e indicar que indivíduos com maior necessidade de cognição alcançam maiores níveis de escolaridade, garantem acesso a profissões de maior qualificação e analisam a informação de uma forma mais detalhada e com base em aspetos normativos, legais e princípios (Miranda, 2013).

Identificou-se relações entre os resultados e a rentabilidade dos capitais e os dois fatores da intensidade moral. Perante determinado dilema ético, a intensidade moral medida através das consequências influencia os resultados (0.192) e a rentabilidade dos capitais (0.274), bem como o custo-benefício que tem um efeito total de 0.218 nos resultados e de 0.239 na rentabilidade dos capitais. As relações entre os resultados e os fatores da intensidade moral foram identificadas como não significativas (hipótese H10a), no entanto a relação da rentabilidade de capitais com o fator “custo-benefício” apresenta um CR de 1,948 com  $p < 0,05$  (hipótese H10b). Não se verificou diretamente qualquer relação entre fator “psico” e as variáveis de resultados e rentabilidade de capitais (hipóteses H10c e H10d), embora seja manifesta a influência indireta através da correlação existente com os outros fatores.

Em resumo, o processo de tomada de decisão ético e a intensidade moral estão associadas à necessidade de cognição do indivíduo, quer através do julgamento ético, que numa relação inversa influencia a intenção ética, quer através das habilitações

literárias. Por outro lado, a utilidade da contabilidade e a preparação e apresentação das demonstrações financeiras está relacionada com a formação académica (Gouveia *et al.*, 2015 e Nunes e Serrasqueiro, 2004). Ora, como os resultados e a rentabilidade dos capitais influenciam a intensidade moral, parece ser possível concluir sobre a influência das habilitações académicas na intenção ética e na utilidade da contabilidade.

## 6 CONCLUSÃO

A capacidade humana de tomar decisões de forma racional é comumente visto como um dos mais importantes processos ao nível mental. Esta tomada de decisão pressupõe a estimação de um conjunto de probabilidades cuja escolha determina a ação do indivíduo.

A nível científico este tema recebeu mais importância por parte dos psicólogos, a partir dos anos 70, quando Kahneman e Tversky (1979) investigaram o motivo pelo qual os humanos cometem erros apesar destas capacidades mentais. Concluíram que os indivíduos, apesar de terem a habilidade de pensar num problema antes de tomar uma decisão, recorrerem muitas vezes a experiências vividas no passado e confiam em heurísticas, por forma a ultrapassarem limitações de tempo e de capacidade para avaliar toda a informação disponível.

De salientar que os indivíduos que recorrerem com mais facilidade a heurísticas apresentam níveis de necessidade de cognição inferiores e preferem as opções menos trabalhosas, utilizando um sistema de tomada de decisão com base em regras cognitivas com um elevado grau de suscetibilidade e que pode conduzir a erros cognitivos graves (vieses cognitivos).

Assumi-se o processo de tomada de decisão ética como a capacidade de um indivíduo avaliar, a nível ético, o certo e o errado. Tratando-se de um processo de decisão com especificidades próprias, com influências diretas, quer de questões de intensidade moral, quer das características humanas, é perceptível a relação com necessidade de cognição.

Numa outra perspetiva, um sistema de informação recolhe, processa, armazena e distribui informação relevante para suportar a tomada de decisão dos seus utilizadores e reduzir a probabilidade de existência de vieses cognitivos nessa tomada de decisão. O risco da informação surge da probabilidade de tomar uma decisão com base em informação distorcida ou influenciada por estes vieses cognitivos.

Sendo a Contabilidade um sistema de informação, que deverá ser útil à tomada de decisão, é fácil perceber a relação inversa entre as características qualitativas, em particular a da relevância e da fiabilidade, o risco da informação e a necessidade de cognição. Assim, pretendeu-se estudar de que forma o posicionamento ético do indivíduo perante determinado dilema, pode influenciar a utilidade da contabilidade, através do aumento ou diminuição do risco de informação.

O presente trabalho enquadra-se na área de estudo da Contabilidade Comportamental onde se utiliza princípios da Psicologia para explicar a dimensão do comportamento humano aplicado à Contabilidade. Esta área e linha de investigação está muito pouco desenvolvida em Portugal e não existem trabalhos para se efetivar uma análise comparativa, no entanto, existem alguns trabalhos de referência que vão de encontro a esta abordagem comportamental e tentam explicar como as questões psicológicas influenciam as decisões. De forma atingir o objetivo proposto realizou-se um estudo quantitativo, utilizando o método de *survey* (questionário *on-line*), e explorou-se um modelo de comportamento ético, através do método de Análise de Equações Estruturais (AEE), considerando as inter-relações do processo de tomada de decisão ética de Rest (1986); intensidade moral de Jones (1991); necessidade de cognição; atributos pessoais e informação financeira.

Este estudo aponta para a existência de um modelo estrutural em que as dimensões (processo de tomada de decisão ética de Rest (1986); intensidade moral de Jones (1991); necessidade de cognição; atributos pessoais e informação financeira), de forma direta ou indireta, surgem relacionadas entre si e sugere-se que a intensidade moral apresenta uma ligação muito forte com a necessidade de cognição do indivíduo. A predisposição do indivíduo para uma decisão mais fundamentada e menos propensa a heurísticas posiciona-o, a nível de intensidade moral, de forma a ter um melhor julgamento ético e consequentemente uma maior intensão ética. Quanto maior for a influência humana e a probabilidade de produzir e divulgar, intencionalmente ou não, informação enviesada e não fiável, menor será a credibilidade e utilidade da mesma no processo de tomada de decisão.

Por outro lado, as habilitações literárias parecem incrementar essa predisposição e diminuir o risco de informação, aumentando a relevância e a fiabilidade da informação financeira, uma vez que são utilizadas menos vieses cognitivas na tomada de decisão e desta forma aumentar a utilidade da Contabilidade.

Da sociedade da informação à sociedade do conhecimento, a sociedade Bit (Almeida, 2004) traduz um novo paradigma onde a dimensão tecnológica influencia, de forma atroz, as relações sociais e económicas e suporta as economias atuais. Esta investigação contribui para a pesquisa na área da Contabilidade Comportamental, nomeadamente nos efeitos da intensidade moral e da necessidade de cognição na tomada de decisão ética dos membros dos órgãos de gestão das microempresas e as respetivas relações com a utilidade da contabilidade.

A utilidade da Contabilidade, enquanto sistema de informação, está sujeita à interpretação e utilização da informação. A possibilidade dos agentes interferirem com a informação, criando ruído e influenciando comportamentos, é uma questão de domínio ético. No fundo é a necessidade de manter uma conduta socialmente responsável e transparente, com elevado grau de confiança, que justifica a ética como uma das características de uma Contabilidade útil.

Perante esta importância social e coletiva a utilidade não deverá ficar dependente de influências individuais. É de todo importante que se desenvolvam programas educacionais de longo prazo e formações académicas e profissionais em ética. Desta forma, os resultados poderão interessar às universidades, por forma a avaliar a necessidade de novos programas ou de novas unidades curriculares, bem como à Ordem dos Contabilistas Certificados, no sentido de formar os seus profissionais com competências humanas que ajudem a construir uma dimensão ética coletiva capaz de garantir melhores decisões e menor impacto dos fatores humanos na contabilidade.

Os resultados também podem interessar ao Direito, em sentido amplo, quer ao nível da técnica legislativa, quer da jurisprudência, como modelo explicativo e interpretativo do sistema de informação contabilístico e da forma como alguns fatores influenciam a

Contabilidade e, desta forma, contribuir para a diminuição dos escândalos financeiros no futuro.

Este tipo de amostra tem como limitação a não representatividade da população, podendo originar resultados não generalizáveis e enviesados. No entanto, Maroco (2003: 21) ao afirmar que “... em muitos cenários de investigação social não é possível, prático ou mesmo desejável (por limitações de tempo e ou custos) obter ...” amostras probabilísticas, aceita a opção, dos investigadores, por métodos não aleatórios.

A área de estudo da Contabilidade Comportamental e mais especificamente o estudo da influência do fator humano no sistema de informação contabilística é um ramo de investigação muito pouco desenvolvido em Portugal, pelo que uma investigação futura poderá passar pela realização de um estudo semelhante com uma amostra constituída por decisores das empresas cotadas e complementar com entrevistas por forma a compreender o posicionamento ético destes decisores. Outra ramificação será investigar de que forma as diferentes heurísticas influenciam a utilidade da contabilidade ou replicar este estudo com a escala multidimensional de ética, uma vez que os dilemas éticos são avaliados de forma multifacetada. Ao nível de estudos comparativos seria pertinente expandir o trabalho para amostras de outros países com culturas diferentes e posicionamentos éticos diferentes. A pesquisa pode levar a direção oposta e apurar se as decisões tomadas pelo utilizador da informação financeira se mantêm, independentemente, da tomada de decisão ética do órgão de gestão.

## Bibliografia

- Almeida, B. M. (2014). Ética Empresarial: Evidência Empírica Das Percepções Dos Profissionais Portugueses. *RACE, Unoesc*, 13(2), 739–768.
- Almeida, B. M., & Silva, A. G. (2013). Integração das teorias explicativas da auditoria no modelo de accountability de Laughlin: análise teórica e empírica. *OTOC - Contabilidade e Gestão*, 14, 43–102.
- Almeida, R. R. (2004). *Sociedade Bit - Da Sociedade da Informação à Sociedade do Conhecimento*, Lisboa: Editora Fomento.
- Almeida, S., & Alves, F. S. (2014). Análise do comportamento ético dos profissionais de Contabilidade no ambiente de convergência às Normas Internacionais de Contabilidade. *Revista Uniabeu*, 7(15), 320–335.
- Alves, M. G. (2008). A contabilidade nas decisões de gestão dos dirigentes portugueses. *Revista Universo Contábil*, 4(3), 124–137.
- Alves, M. G., & Ussman, A. M. (2006). O valor da informação contabilística na óptica do produtor e do utilizador da informação – estudo empírico. *OTOC - Contabilidade e Gestão*, 2, 123–142.
- Apostolou, B., Dorminey, J. W., Hassell, J. M., & Rebele, J. E. (2015). Accounting education literature review (2013–2014). *Journal of Accounting Education*, 33(2), 69–127.
- Apostolou, B., Dorminey, J. W., Hassell, J. M., & Watson, S. F. (2013). Accounting education literature review (2010–2012). *Journal of Accounting Education*, 31(2), 107–161.
- Arbuckle, J. L. (2008). *Amos 17 User's guide*. Chicago: SPSS Inc..
- Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2006). *Auditing and Assurance Services* (11<sup>th</sup> ed.). New Jersey: Prentice - Hall.
- Arnold, D. F., Bernardi, R. A., Neidermeyer, P. E., & Schmee, J. (2007). The effect of country and culture on perceptions of appropriate ethical actions prescribed by codes of conduct: A western european perspective among accountants. *Journal of Business Ethics*, 70(4), 327–340. doi:10.1007/s10551-006-9113-6.
- Azevedo, D. (2008). As fragilidades das normas internacionais de contabilidade. *Revista TOC, Outubro* (103), 29.
- Babb, A. (2013). Cooking the Books: Stretching the Principles of Revenue Recognition. Disponível em: [www.scu.edu/r/ethics-center/ethicsblog/silicon-valley/16454/To-Tell-or-Not-to-Tell-the-Board:-Reporting-of-Bookings](http://www.scu.edu/r/ethics-center/ethicsblog/silicon-valley/16454/To-Tell-or-Not-to-Tell-the-Board:-Reporting-of-Bookings), (acedido em: 17.12.2014).

- Ballantine, J., & Mccourt, P. (2011). The Impact of Ethical Orientation and Gender on Final Year Undergraduate Auditing Students' Ethical Judgments. *Accounting Education*, 20(2), 187–201. doi:10.1080/09639284.2011.557493.
- Banco de Portugal. (2012). *Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2011/2012*. Lisboa.
- Banco de Portugal. (2013). *Estrutura e Dinâmica das Sociedades não Financeiras em Portugal 2006-2012*. Lisboa.
- Banco de Portugal. (2014). *Resultados das empresas não financeiras da Central de Balanços – 2013 e 1.º semestre de 2014. Nota de informação estatística (Vol. 10)*. Disponível em: <http://www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/PublicacoesEstatisticas/Biblioteca%20de%20Tumbnails/Suplemento-2-2013.pdf>, (acedido em: 10.01.2015).
- Barata, A. S. (1996). *Contabilidade, Auditoria e Ética nos Negócios*. Lisboa: Editorial Notícias.
- Barbaro, N., Pickett, S. M., & Parkhill, M. R. (2015). Environmental attitudes mediate the link between need for cognition and pro-environmental goal choice. *Personality and Individual Differences*, 75, 220–223. doi:10.1016/j.paid.2014.11.032.
- Barbosa, A. S. (2013). *Características do gestor e estrutura de capital nas empresas cotadas*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro.
- Barnett, T. (2001). Dimensions of moral intensity and ethical decision making: An empirical study. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(5), 1038–1057. doi:10.1111/j.1559-1816.2001.tb02661.x.
- Barnett, T., & Valentine, S. (2004). Issue contingencies and marketers' recognition of ethical issues, ethical judgments and behavioral intentions. *Journal of Business Research*, 57(4), 338–346. doi:10.1016/S0148-2963(02)00365-X.
- Bazerman, M. H. (2007). *Processo decisório: para cursos de Administração, Economia e MBAs*. Rio de Janeiro: Editora Campus-Elsevier.
- Bazerman, M. H., & Moore, D. A. (2012). *Judgment in managerial decision making* (8<sup>th</sup> ed.), John Wiley & Sons, Inc..
- Birnberg, J. G. (2009). A Proposed Framework for Behavioral Research in Accounting. *Behavioral Research In Accounting*, 23(1), 1–102. doi:10.2308/bria.2011.23.1.1.
- Blackburn, S. (1997). *Dicionário de Filosofia*. Editora Gradiva.
- Booth, P., & Schulz, A. K. D. (2004). The impact of an ethical environment on managers project evaluation judgments under agency problem conditions. *Accounting, Organizations & Society*, 29(5/6), 473. doi:10.1016/S0361-3682(03)00012-6.

- Brisola, J. (2004). Teoria do agenciamento na contabilidade - A contabilidade e o processo de comunicação. *ConTexto - Revista Do Núcleo de Estudos e Pesquisas Em Contabilidade*, 2.º Sem.(V.4 - N.7), 01–19.
- Brown, T., Sautter, J., Littvay, L., Sautter, A. & Bearnes, B. (2010). Ethics and Personality: Empathy and Narcissism as Moderators of Ethical Decision Making in Business Students. *Journal of Education for Business*, 85(4), 203–208. doi:10.1080/08832320903449501.
- Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 116–131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., & Kao, C. F. (1984). The efficient assessment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48, 306–307. doi:10.1207/s15327752jpa4803\_13.
- Cañibano, L. C., & Angulo, J. A. (1997). Los programas de investigación en contabilidad. *Revista de Contabilidad*, 0(0), 57–95. ISSN:1138/4891.
- Carlson, D. S., Kacmar, K. M., & Wadsworth, L. L. (2009). The impact of moral intensity dimensions on ethical decision making: Assessing the relevance of orientation. *Journal of Managerial Issues*, 21(4), 534–551.
- Carnevale, J. J., Inbar, Y., & Lerner, J. S. (2011). Individual differences in need for cognition and decision-making competence among leaders. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 274–278. doi:10.1016/j.paid.2010.07.002.
- Carreira, F., Anunciação, P., & Gonçalves, C. (2003). *A Importância da Ética no Contexto Profissional: Um Estudo de Caso*, Cong. Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro coord. Juan Carlos Ayala Calvo (FEDRA), 2542–2556, Universidad de La Rioja.
- Carreira, F., & Gonçalves, C. (2008). A avaliação da atitude dos profissionais de contabilidade face à ética : um estudo empírico. *OTOC - Contabilidade e Gestão*, (10), 111–137.
- Castro, A. S. (2014). *Economia comportamental: caracterização e comentários críticos*. Dissertação de Mestrado, Universidade Estadual de Campinas.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 752–766.
- Chia, A., & Mee, L. S. (2000). The effects of issue characteristics on the recognition of moral issues. *Journal of Business Ethics*, 27(3), 255–269. doi:10.1023/A:1006392608396.
- Choi, F., & Meek, G. (2005). *International Accounting* (5<sup>th</sup> ed.). New Jersey: Prentice - Hall.

- Cohen, A. R., Stotland, E., & Wolfe, D. M. (1955). An experimental investigation of need for cognition. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, *51*, 291–294. doi: 10.1037/h0042761.
- Cohen, J. R., Pant, L. W., & Sharp, D. J. (2001). An examination of differences in ethical decision-making between Canadian business students and accounting professionals. *Journal of Business Ethics*, *30*(4), 319–336. doi:10.1023/A:1010745425675.
- Correia, A. M. R., & Mesquita, A. (2013). *Mestrados & Doutoramentos*. Porto: Vida Económica.
- Coy, D., Fischer, M., & Gordon, T. (2001). Public accountability: a new paradigm for college and university annual reports. *Critical Perspectives on Accounting*, *12*(1), 1–31. doi:10.1006/cpac.2000.0416.
- Craft, J. L. (2013). A Review of the Empirical Ethical Decision-Making Literature: 2004–2011. *Journal of Business Ethics*, *117*(2), 221–259. doi:10.1007/s10551-012-1518-9.
- Cruz, C., Shafer, W. E., & Strawser, J. R. (2000). A Multidimensional Analysis of Tax Practitioners' Ethical Judgments. *Journal of Business Ethics*, *24*(3), 223–244.
- Culhane, S. E., Morera, O. F., & Hosch, H. M. (2004). The factor structure of the Need for Cognition Short Form in a Hispanic sample. *The Journal of Psychology*, *138*(1), 77–88. doi:10.3200/JRLP.138.1.77-90.
- Cunha, P. O. (2010). *Direito das Sociedades Comerciais* (4.<sup>a</sup> ed.). Coimbra: Almedina.
- Curseu, P. L. (2011). Need for cognition and active information search in small student groups. *Learning and Individual Differences*, *21*(4), 415–418. doi:10.1016/j.lindif.2011.02.005.
- Delaney, R., Strough, J., Parker, A. M., & Bruine de Bruin, W. (2015). Variations in decision-making profiles by age and gender: A cluster-analytic approach. *Personality and Individual Differences*, *85*, 19–24. doi:10.1016/j.paid.2015.04.034.
- Deliza, R., Rosenthal, A., & Costa, M. C. (2003). Tradução e Validação Para a Língua Portuguesa de questionário utilizado em estudos de consumidor. *Ciência e Tecnologia de Alimentos*, *23*(1), 43–48.
- Dicionário da língua portuguesa. (2014). *Priberam*. [Online] Disponível em: <http://www.priberam.pt/Produtos/Dicionario.aspx>, (acedido 15.12.2015).
- Diciopédia. (2005). [Software] Porto Editora Multimédia.
- Diehl, V. A., & Wyrick, M. (2015). The Relationships Between Need for Cognition, Boredom Proneness, Task Engagement, and Test Performance. *SAGE Open*, *5*(2).
- Doron, R., & Parot, F. (2001). *Dicionário de Psicologia*. Lisboa: Climepsi Editores.

- Estrutura Conceptual do Sistema de Normalização Contabilística. (2015). Aviso n.º 8254/2015, de 29 de julho.
- Etzioni, a. (2011). Behavioral Economics: Toward a New Paradigm. *American Behavioral Scientist*, 55(8), 1099–1119. doi:10.1177/0002764211412355.
- Faria, M. J. (2005). Utilidade da Contabilidade - Como e porquê? *Revista TOC, Abril(61)*, 40–45.
- Farinha, J. P. (2010). A contabilidade e a crise: qual a relação? *Revista TOC, Abril(121)*, 46–50.
- Feitosa, A. B. (2010). *Excesso de confiança, otimismo e ancoragem em gestores da construção civil no Brasil: Estudo de caso da Camargo Correa*. Projeto de Mestrado, ISCTE Business School.
- Fernández, C. M., Moreno, D., & Olmeda, I. (2006). Determinantes de la Revelación de Información sobre derivados financieros en el mercado Español. *Workshop de Investigación Empírica En Contabilidad Financiera, I Jornada de Investigación de La REFC*. Universidade Carlos III de Madrid.
- Ferreira, L., & Sarmiento, M. (2009). Da investigação Quantitativa em Contabilidade: Inestigação por inquérito. In M. J. Major & R. Vieira (Eds.), *Contabilidade e Controlo de Gestão* (pp. 167–208). Lisboa: Escolar Editora.
- Filho, R. N. (2010). *Quanto mais faço, mais erro? Um estudo sobre a associação entre prática de controladoria, cognição e heurísticas*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal da Bahia.
- Filho, R. N., Bruni, A. L., & Menezes, I. G. (2013). Validação do teste Need For Cognition: Um estudo em Contabilidade Comportamental. *Psicologia, Ciência e Profissão*, 33(71), 112–131.
- Flannery, B. L., & May, D. R. (2000). Environmental ethical decision making in the US metal finishing industry. *The Academy of Management Journal*, 43(4), 642–662. doi:10.2307/1556359.
- Fleischhauer, M., Enge, S., Brocke, B., Ullrich, J., Strobel, A., & Strobel, A. (2010). Same or different? Clarifying the relationship of need for cognition to personality and intelligence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(1), 82–96. doi:10.1177/0146167209351886.
- Fleischman, G., Valentine, S., & Finn, D. (2007). Ethical reasoning and equitable relief. *Behavioral Research in Accounting*, 19, 107–132. doi:10.2308/bria.2007.19.1.107.
- Forsterlee, R., & Ho, R. (1999). An examination of the short form of the Need for Cognition Scale applied in an Australian sample. *Educational and Psychological Measurement*, 59(3), 471–480.

- Furnham, A., & Thorne, J. D. (2013). Need for cognition: Its dimensionality and personality and intelligence correlates. *Journal of Individual Differences*, 34(4), 230–240. doi:10.1027/1614-0001/a000119.
- Gary, L. (2007). Desvios cognitivos. In Harvard Business School - Tradução Bulhões M. (Ed.), *Tomando as melhores decisões* (pp. 99–108). Rio de Janeiro: Elsevier - Editora Campus.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa* (4<sup>a</sup> ed.). São Paulo: Editora Atlas.
- Gomes, A., Santos, J. V. Dos, Gonçalves, G., Orgambidez-Ramos, A., & Giger, J.-C. (2013). Estudo de validação da Escala de Necessidade de Cognição com amostra portuguesa. *Avaliação Psicológica*, 12(2), 179–192.
- Gonçalves, C., & Carreira, F. (2012). *O Comportamento Ético e o Profissional de Contabilidade*. Lisboa: Áreas Editora.
- Gouveia, H., Fernandes, J., & Gonçalves, C. (2014). A utilidade da contabilidade para as microentidades. *XVI Encontro AECA, Setembro* (Atas). Disponível em: <http://www.aecal.org/xviencuentroaeca/cd/18a.pdf>, (acedido em: 01.02.2015).
- Gouveia, V. V., Mendes, L. A. de C., Soares, A. K. S., Monteiro, R. P., & Santos, L. C. de O. (2015). Escala de Necessidade de Cognição (NCS-18): Efeito de Itens Negativos em sua Estrutura Fatorial. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 28(3), 425–433. doi:10.1590/1678-7153.201528301.
- Guimarães, J. F. C. (1998). História e teoria da contabilidade. *Jornal Do Técnico de Contas e da Empresa*, Agosto/Novembro, 407 - 410.
- Guimarães, J. F. C. (2004). A Contabilidade - Utilidade para a gestão (decisão). *Revista Revisores & Empresas*, Abril / Junho (25), 44 – 49.
- Gunther, R. E. (2009). *O Segredo das Boas Decisões*. Traduzido por Mendonça, C. & Cotrim, P. Famalicão: Centro Atlântico.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). Multivariate Data Analysis. *International Journal of Pharmaceutics*. doi:10.1016/j.ijpharm.2011.02.019.
- Harrington, S. J. (1997). A test of a person – issue contingent model of ethical decision making in organizations. *Journal of Business Ethics*, 16(4), 363–375. doi:10.1023/A:1017900615637.
- Hassan, M. (2004). *The information quality of derivative disclosure in corporate annual reports of Australian firms in the extractive industries*. Vasa. Disponível em: <http://medcontent.metapress.com/index/A65RM03P4874243N.pdf> \ <http://eprints.qut.edu.au/15962/>, (acedido em: 07.04.2015).
- Hill, M. M., & Hill, A. (2012). *Investigação por Questionário* (2.<sup>a</sup> ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

- Hopwood, A. G. (1973). *An accounting system and managerial behaviour*. Lexington Books. [Online] Disponível em: <https://books.google.pt>, (acedido em: 15.08.2015).
- Hunt, S. D., & Vitell, S. (1986). A General Theory of Marketing Ethics. *Journal of Macromarketing*, 6(1), 5–16. doi:10.1177/027614678600600103.
- Iacobucci, D. (2009). Everything you always wanted to know about SEM (structural equations modeling) but were afraid to ask. *Journal of Consumer Psychology*, 19(4), 673–680. doi:10.1016/j.jcps.2009.09.002.
- İiciođlu, H., Kocabiyik, T., & DalĖar, H. (2010). Financial statement utilization during decision making process in SME's: A Comparative study on European and Turkish managers, 28(1), 209–226.
- INE (Instituto Nacional de Estatística). (2010). Estudos sobre Estatísticas Estruturais das Empresas - 2008. *Destaque*, d, 13. Disponível em: [www.ine.pt/ngt\\_server/attachfileu.jsp?look\\_parentBoui=91762214&att\\_display=n&att\\_download=y](http://www.ine.pt/ngt_server/attachfileu.jsp?look_parentBoui=91762214&att_display=n&att_download=y), (acedido em: 10.01.2015).
- INE (Instituto Nacional de Estatística). (2012). *Empresas de Portugal 2012*. Disponível em: [www.ine.pt/ngt\\_server/attachfileu.jsp?look\\_parentBoui=215341728&att\\_display=n&att\\_download=y](http://www.ine.pt/ngt_server/attachfileu.jsp?look_parentBoui=215341728&att_display=n&att_download=y), (acedido em: 10.01.2015).
- INE (Instituto Nacional de Estatística). (2013). *Empresas em Portugal - Perfil das Sociedades 2011*. Disponível em: [www.ine.pt/ngt\\_server/attachfileu.jsp?look\\_parentBoui=160025271&att\\_display=n&att\\_download=y](http://www.ine.pt/ngt_server/attachfileu.jsp?look_parentBoui=160025271&att_display=n&att_download=y), (acedido em: 10.01.2015).
- INE (Instituto Nacional de Estatística). (2014a). *Empresas em Portugal 2004-2013*. Disponível em: [www.ine.pt/ngt\\_server/attachfileu.jsp?look\\_parentBoui=221217029&att\\_display=n&att\\_download=y](http://www.ine.pt/ngt_server/attachfileu.jsp?look_parentBoui=221217029&att_display=n&att_download=y), (acedido em: 10.01.2015).
- INE (Instituto Nacional de Estatística). (2014b). *Empresas em Portugal 2012 - Destaque*. Lisboa. Disponível em: [www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_publicacoes&PUBLICACOESpub\\_boui=210758098&PUBLICACOESmodo=2](http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=210758098&PUBLICACOESmodo=2), (acedido em: 10.01.2015).
- Jones, T. M. (1991). Ethical decision making by individuals in organizations: An issue-contingent model. *The Academy of Management Review*, 16(2), 366–395.
- Jones, T. M., & Huber, V. L. (1992). Issue contingency in ethical decision making. *International Association for Business and Society Proceedings*, 156, 166.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. doi:10.1111/j.1536-7150.2011.00774.x.
- Karacaer, S., Gohar, R., Aygün, M., & Sayin, C. (2009). Effects of Personal Values on Auditor's Ethical Decisions: A Comparison of Pakistani and Turkish Professional Auditors. *Journal of Business Ethics*, 88(1), 53–64. doi:10.1007/s10551-009-0102-4.

- Kennedy, S. J., Vance, T. W., & Webb, A. (2008). Creating Bias in Accounting Estimates: The Effects of Manager-Subordinate Relationship Quality and Ethicality Concerns. Disponível em: [https://www.researchgate.net/profile/Alan\\_Webb/publication/228301077\\_Subordinates\\_as\\_the\\_First\\_Line\\_of\\_Defense\\_Against\\_Biased\\_Financial\\_Statements/links/09e41512ff9c9443c9000000.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Alan_Webb/publication/228301077_Subordinates_as_the_First_Line_of_Defense_Against_Biased_Financial_Statements/links/09e41512ff9c9443c9000000.pdf), (acedido em: 27.09.2015).
- Kohlberg, L. (1976). Moral stages and moralization: The cognitive-developmental approach. *Moral Development and Behavior: Theory, Research, and Social Issues*, 31–53.
- Lawrence Kohlberg & Richard H. Hersh. (1977). Moral Development: a review of theory. *Theory into Practice*. doi:10.1080/00405847709542675. Disponível em: [www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00405847709542675](http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00405847709542675), (acedido em: 06.12.2014).
- Leitsch, D. L. (2004). Differences in the Perceptions of Moral Intensity in the Moral Decision Process: An Empirical Examination of Accounting Students. *Journal of Business Ethics*, 53(3), 313–323.
- Leitsch, D. L. (2006). Using dimensions of moral intensity to predict ethical decision-making in accounting. *Accounting Education*, 15(2), 135–149. doi:10.1080/06939280600609151.
- Lima, Í. I. (2014). A Governança do sistema financeiro internacional. *Boletim de ciências Económicas*, 3(BCE) Fevereiro, Universidade de Coimbra.
- Lin, C.-Y., & Ho, Y.-H. (2008). An examination of cultural differences in ethical decision making using the multidimensional ethics scale. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 36(9), 1213–1222. doi:10.2224/sbp.2008.36.9.1213.
- Lobão, J. (2013). *O Factor Humano na Decisão Empresarial*. Coimbra: Actual - Almedina.
- Lobão, J. (2015). *Finanças Comportamentais*. Coimbra: Actual - Almedina.
- Lord, K. R., & Putrevu, S. (2006). Exploring the dimensionality of the need for cognition scale, 23(January), 11–34. doi:10.1002/mar.20108.
- Lucena, W. G. L., Fernandes, M. S. A., & Silva, J. D. G. Da. (2011). Behavioral Accounting and Its Cognitive Effects on Decision Making: a Sample With Operators Accounting. *Revista Universo Contábil*, 41–58. doi:10.4270/ruc.2011321.
- Lucena, W. G. L., Vasconcelos, M. de C., & Marcelino, G. F. (2011). A evidenciação das informações contábeis geradas pelas micro e pequenas empresas no processo decisório: Um estudo no setor de confecções. *REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 1(1), 35–51.
- Lustosa, P. R. B., Dantas, J. a., Fernandes, B. V. R., & Silva, J. D. G. Da. (2012). A Moral do Contador Brasileiro : uma Avaliação por meio da Escala Ética Multidimensional. *Revista Contabilidade Vista e Revista*, 23(1), 15–45.

- Marconi, M. de A., & Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos da metodologia científica* (5.<sup>a</sup> ed.). São Paulo: Editora Atlas.
- Marinho, L. F. (2011). *Finanças Comportamentais : Prospect Theory*. Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro.
- Maroco, J. (2003). *Análise Estatística com Utilização do SPSS* (2.<sup>a</sup> ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Maroco, J. (2010). *Análise de equações estruturais*. Pero Pinheiro: Report Number.
- Marques, P. A., & Azevedo-Pereira, J. (2009). Ethical ideology and ethical judgments in the portuguese accounting profession. *Journal of Business Ethics*, 86(2), 227–242. doi:10.1007/s10551-008-9845-6
- Marshall, B., & Dewe, P. (1997). An investigation of the components of moral intensity. *Journal of Business Ethics*, 16(5), 521–529. doi:10.1023/A:1017929418329.
- Martin, A. (1971). An Empirical Test of the Relevance of Accounting Information for Investment Decisions. *Journal of Accounting Research*, 9, 1. doi:10.2307/2490082.
- May, D. R., & Pauli, K. P. (2002). The Role of Moral Intensity in Ethical Decision Making: A Review and Investigation of Moral Recognition, Evaluation, and Intention. *Business & Society*, 41(1), 84–117. doi:10.1177/0007650302041001006,
- Mayer, J. M. (2015). Revisiting the Relationship between Need for Cognition and Humor: Evidence from Multiple Manifestations of the Humorous Experience. *Kelley School of Business Research Paper*, 15–36.
- McClaren, N., & Shaw, R. (2015). Need for Cognition, Information and Moral Decision Making in Marketing Exchange: A Partial Model. In *New Meanings for Marketing in a New Millennium* (pp. 124–130). Springer International Publishing. doi:10.1007/978-3-319-11927-4\_37.
- McKay-Nesbitt, J., Manchanda, R. V., Smith, M. C., & Huhmann, B. a. (2011). Effects of age, need for cognition, and affective intensity on advertising effectiveness. *Journal of Business Research*, 64(1), 12–17. doi:10.1016/j.jbusres.2009.09.013.
- McMahon, J. M., & Harvey, R. J. (2007). The effect of moral intensity on ethical judgment. *Journal of Business Ethics*, 72(4), 335–357. doi:10.1007/s10551-006-9174-6.
- Melo, C. L., & Silva, C. A. (2010). Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. *RCO - Revista de Contabilidade E Organizações*, 4(8), 3–23.
- Miranda, M. M. de B. (2013). *Efeitos do Processamento Sociocognitivo na Tomada de Decisão Ética*. Dissertação de Mestrado, Escola de Ciências Sociais e Humanas – ISCTE-IUL.

- Monteiro, A. C., Caetano, J. A., Lourenço, J., & Marques, C. (2006). *Fundamentos de Comunicação*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Moreira, J. M. (2009). *Questionários: Teoria e Prática*. Coimbra: Almedina.
- Neves, J. C. (2006). *Análise Financeira*. Lisboa: Texto Editores.
- Noreen, E. (1988). The economics of ethics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations and Society*, 13(4), 359–369. doi:10.1016/0361-3682(88)90010-4.
- Nunes, L. da C. F., & Serrasqueiro, Z. M. da S. (2004). A informação contabilística nas decisões financeiras das pequenas empresas. *Revista Contabilidade & Finanças, Set/Dez*(36), 87–96. doi:10.1590/S1519-70772004000300005.
- Okoh, L. O., & Uzoka, P. (2012). The Role of Accounting Information in the Survival of Small Scale Businesses in Warri , Delta State , Nigeria. *International Journal of Economic Development Research and Investment*, 3(1), 40–44.
- OROC (Ed.). (2004). *Normas internacionais de relato financeiro*. Lisboa: International Accounting Standards Board.
- Paiva, F. S. (2013). *O Processo de decisão sob a perspetiva da economia comportamental e da neurociência*. Dissertação de Mestrado, ISCAL.
- Patel, C., Harrison, G. L., & McKinnon, J. L. (2002). Cultural Influences on Judgments of Professional Accountants in Auditor–Client Conflict Resolution. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 13(1), 1. doi:10.1111/1467-646X.00077.
- Pereira, M. J. (2005). *Sistemas de informação: uma abordagem sistémica*. Lisboa: Universidade Católica Editora.
- Pereira, S. F. do V. (2014). *Ética e Moral no processo de tomada de decisão: O caso dos alunos de Ciências Económicas e Empresariais*. Dissertação de Mestrado, Universidade do Minho.
- Pinho, C. S., & Tavares, S. (2005). *Análise financeira e mercados*. Lisboa: Áreas Editora.
- Pohling, R., Bzdok, D., Eigenstetter, M., Stumpf, S., & Strobel, A. (2015). 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*, 2011(March 2011). doi:10.1007/s10551-015-2569-5.
- Ponemon, L. A. (1990). Ethical judgments in accounting: A cognitive-developmental perspective. *Critical Perspectives on Accounting*, 1(2), 191–215. doi:10.1016/1045-2354(90)02019-1.
- Rascão, J. (2004). *Sistemas de informação para as organizações*. Lisboa: Edições Sílabo.

- Rascão, J. (2012). *Novas Realidades na Gestão e na Gestão da Informação*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Reinhard, M. A. (2010). Need for Cognition and the process of lie detection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(6), 961–971. doi:10.1016/j.jesp.2010.06.002.
- Rest, J. R. (1986). *Moral development: Advances in research and theory* (Universida.). Praeger Publishers.
- Robin, D. P., Reidenbach, R. E., & Forrest, P. J. (1996). The perceived importance of an ethical issue as an influence on the ethical decision-making of ad managers. *Journal of Business Research*, 35(1), 17–28. doi:10.1016/0148-2963(94)00080-8.
- Rose, P. (2007). The Corporate Governance Industry. *Journal of Corporation Law*, 32(4), 887–926
- Sá, A. L. de, & Sá, A. M. L. de. (2005). *Dicionário de Contabilidade* (10.<sup>a</sup> ed.). São Paulo: Editora Atlas.
- Sadowski, C. J. (1992). An examination of the short Need for Cognition Scale. *The Journal of Psychology*, 127(4), 451–454.
- Sadowski, C. J., & Cogburn, H. E. (1997). Need for Cognition in the Big-Five Factor Structure. *The Journal of Psychology*, 131(3), 307–312. doi:10.1080/00223989709603517.
- Sampieri, R. H., Fernández-Collado, C., & Lucio, P. B. (2006). *Metodología de la Investigación* (4.<sup>a</sup> ed.). Iztapalapa: McGraw-Hill Interamericana.
- Schwab, A. J. (2007). Eletronic Classroom. [Online] Disponível em: [www.utexas.edu/ssw/eclassroom/schwab.html](http://www.utexas.edu/ssw/eclassroom/schwab.html), (acedido em: 22.06.2015).
- Sen, A. (2012). *Sobre Ética e Economia*. Traduzido por Duarte, P. E. Coimbra: Edições Almedina.
- Shafer, W. E., Morris, R. E., & Ketchand, A. a. (2001). Effects of personal values on auditors' ethical decisions. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(3), 254–277. doi:10.1108/EUM0000000005517.
- Shafer, W. E., & Simmons, R. S. (2011). Effects of organizational ethical culture on the ethical decisions of tax practitioners in mainland China. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 24(5), 647–668. doi:10.1108/09513571111139139.
- Silva, J., & Garcia-Marques, T. (2006). Medindo necessidade de cognição e fé na intuição: Tradução e adaptação das duas escalas à população portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, 4(1), 29–43.
- Silva, R., & Silva, P. (2013). O contributo dos métodos qualitativos na investigação em contabilidade de gestão. *Indagatio Didactica*, 5(2), 1047–1063.

- Silva, V. H. (2009). *Efeitos da Responsabilização na Tomada de Decisão Ética*. Dissertação de Mestrado, ISCTE-IUL.
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, 49(3), 253–283. doi:10.1257/aer.102.1.i.
- Simon, H. A. (1979). Rational Decision Making in Business Organizations. *The American Economic Review*, 69(4), 493. doi:10.2307/1808698.
- Simon, H. A. (2013). *Administrative Behavior* (4<sup>th</sup> ed.). Simon and Schuster.
- Singhapakdi, A., Vitell, S. J., & Franke, G. R. (1999). Antecedents, Consequences, and Mediating Effects of Perceived Moral Intensity and Personal Moral Philosophies. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(1), 19–36.
- Singhapakdi, A., Vitell, S. J., & Kraft, K. L. (1996). Moral intensity and ethical decision-making of marketing professionals. *Journal of Business Research*, 36(95), 245–255. doi:10.1016/0148-2963(95)00155-7.
- Sonenshein, S. (2007). The role of construction, intuition, and justification in responding to ethical issues at work: The sensemaking-intuition model. *Academy of Management Review*, 32(4), 1022–1040. doi:10.5465/AMR.2007.26585677.
- Sweeney, B., & Costello, F. (2009). Moral Intensity and Ethical Decision-making: An Empirical Examination of Undergraduate Accounting and Business Students. *Accounting Education*, 18(1), 75–97. doi:10.1080/09639280802009454.
- Tanaka, J., Panter, A., & Winborne, W. (1988). Dimensions of the need for cognition: Subscales and gender differences. *Multivariate Behavioral ...*, (October 2014), 37–41. doi:10.1207/s15327906mbr2301.
- Tanaka, J. S., & Huba, G. J. (1985). A fit index for covariance structure models under arbitrary GLS estimation. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 38, 197–201. doi:10.1111/j.2044-8317.1985.tb00834.x.
- Thomas, S. (2012). Ethics and accounting education. *Issues in Accounting Education*, 27(2), 399–418. doi:10.2308/iace-50119.
- Torre, L., & Proença, T. (2011). O genero e a tomada de decisão ética dos técnicos oficiais de contas: um estudo empírico em Portugal. *Contabilidade & Gestão*, 10(Março), 77–113.
- Trevino, L. K. (1986). Ethical Decision Making in Organizations: A Person-Situation Interactionist Model. *Academy of Management Review*, 11(3), 601–617. doi:10.5465/AMR.1986.4306235.
- Trevino, L. K., & Brown, M. E. (2004). Managing to be ethical: debunking fice business ethics myths. *The Academy of Management Executive*, 18(1), 69–81.

- Trevino, L. K., & Youngblood, S. a. (1990). Bad apples in bad barrels: A causal analysis of ethical decision-making behavior. *Journal of Applied Psychology*, 75(4), 378–385. doi:10.1037/0021-9010.75.4.378.
- Tuckman, B. W. (2012). *Manual de Investigação em Educação* (4.<sup>a</sup> ed.). Traduzido por Rodrigues-Lopes, A. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453–458. doi:10.1126/science.7455683.
- Verbeke, W., Ouwerkerk, C., & Peelen, E. (1996). Exploring the contextual and individual factors on ethical decision making of salespeople. *Journal of Business Ethics*, 15(11), 1175–1187. doi:10.1007/BF00412816.
- Vieira, R. (2009). Paradigmas teóricos da investigação em Contabilidade. In M. J. Major & R. Vieira (Eds.), *Contabilidade e Controlo de Gestão* (pp. 11–34). Lisboa: Escolar Editora.
- Vitell, S. J., Bing, M. N., Davison, H. K., Ammeter, A. P., Garner, B. L., & Novicevic, M. M. (2009). Religiosity and Moral Identity: The Mediating Role of Self-Control. *Journal of Business Ethics*, 88(4), 601–613. doi:10.1007/s10551-008-9980-0.
- Wheaton, B. (1987). Assessment of fit in overidentified models with latent variables. *Sociological Methods and Research*, 16, 118–154. doi:0803973233.
- Woiceshyn, J. (2009). Lessons from “Good Minds”: How CEOs Use Intuition, Analysis and Guiding Principles to Make Strategic Decisions. *Long Range Planning*, 42(3), 298–319. doi:10.1016/j.lrp.2009.05.002.
- Woiceshyn, J. (2011). A Model for Ethical Decision Making in Business: Reasoning, Intuition, and Rational Moral Principles. *Journal of Business Ethics*, 104(3), 311–323. doi:10.1007/s10551-011-0910-1.
- Zhang, X.-J. (2000). Conservative accounting and equity valuation. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 125–149. doi:10.1016/S0165-4101(00)00016-1.

# Apêndices

## Apêndice n.º 1 – Critérios de pesquisa: base de dados

Product name	Sabi		
Update number	187		
Software version	60.00		
Data update	23/03/2015 (nº 1872)		
Username	Universidade de Evora-40		
Export date	27/03/2015		
Cut off date	31/03		
		<b>Resultado do passo</b>	<b>Resultado da pesquisa</b>
1. Todas as empresas com endereço e-mail (Portugal)		139.492	139.492
2. Forma jurídica Portugal: Sociedade por quotas, Sociedade unipessoal por quotas, Sociedade anónima, Sociedade em nome colectivo, Sociedade em comandita		532.377	138.076
3. Número de Empregados: Último ano disponível, max=10		352.893	94.630
4. Total do activo (th EUR): Último ano disponível, max=2.000		385.010	82.317
5. Vendas e serviços prestados (th EUR): Último ano disponível, max=2.000		323.313	78.527
6. Total Activo (th EUR): Último ano disponível, max=2.000		493.131	78.527
7. CAE Rev. 3 (Primary codes only): 50 - Transportes água, 51 - Transportes aéreos, 52 - Armazenagem e actividades auxiliares dos transportes(inclui manuseamento), 53 - Actividades postais e de 55 - Alojamento, 56 - Restauração e similares, 58 - Actividades de edição, 59 - Actividades cinematográficas, de vídeo, de produção de de televisão, de gravação de som e de edição de musica, 60 - Actividades de rádio e de televisão, 61 - Telecomunicações, 62 - Consultoria e programação informática e actividades relacionadas, 63 - Actividades dos serviços de informação, 64 - Actividades de serviços financeiros, excepto fundos de pensões, 65 - Seguros, resseguros e de pensões, excepto segurança social obrigatória, - Actividades auxiliares de serviços financeiros e seguros, 68 - Actividades imobiliárias, 69 - jurídicas e de contabilidade, 70 - Actividades das sedes sociais e de consultoria para a gestão, 71 - Actividades de arquitectura, de engenharia e afins; actividades de ensaios e de análises técnicas, - Actividades de investigação científica e de desenvolvimento, 73 - Publicidade, estudos de mercado e sondagens de opinião, 74 - Outras actividades de consultoria, científicas, técnicas e similares, 75 - Actividades veterinárias, 77 - Actividades de aluguer, 78 - Actividades de 79 - Agências de viagem, operadores turísticos, serviços de reservas e actividades relacionadas, 80 Actividades de investigação e segurança, 81 - Actividades relacionadas com edifícios, plantação e manutenção de jardins, 82 - Actividades de serviços administrativos e de apoio prestados às empresas, - Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória, 85 - Educação, 86 - Actividades de humana, 87 - Actividades de apoio social com alojamento, 88 - Actividades de apoio social sem alojamento, 90 - Actividades de teatro, de música, dança e outras actividades artísticas e literárias, 91 - Actividades das bibliotecas, arquivos, museus e actividades culturais, 92 - Lotarias e outros jogos aposta, 93 - Actividades desportivas, de diversão e recreativas, 94 - Actividades das organizações associativas, 95 - Reparação de computadores e de bens de uso pessoal e doméstico, 96 - Outras actividades de serviços pessoais, 97 - Actividades famílias empregadoras de pessoal doméstico, 98 - Actividades de produção de bens e serviços pelas famílias para uso próprio, 99 - Actividades dos organismos internacionais e outras instituições territoriais		226.572	35.659
Pesquisa Booleana : 1 E 2 E 3 E 4 E 5 E 6 E 7			
		<b>Total</b>	<b>35.659</b>

Apêndice n.º 2 – Matriz de variáveis para construção dos cenários (detalhe)

	<b>Cenário A</b>	<b>Cenário B</b>	<b>Cenário C</b>	<b>Cenário D</b>
Valores em causa	Honestidade, Idoneidade, Decência	Honradez, Integridade, Sensatez	Prudência, Equidade, Coerência	Lealdade, Solidariedade, Respeito
Operação contabilística	Venda fictícia / extemporânea de mercadoria	Sobrevalorização orçamental	Empresa fictícia / Facturas falsas	Pagamentos "por fora" / Evasão fiscal
Característica Qualitativa	Fiabilidade	Relevância	Relevância	Fiabilidade
Principal beneficiário	Próprio	Amigo	Accionistas	Colaboradores
Principal prejudicado	Investidores	Accionistas	Financiadores	Administração tributária
Género	Maculino	Feminino	Feminino	Masculino

## Apêndice n.º 3 – Questionário



### Faculdade de Economia da Universidade do Algarve

#### 1. Seja bem-vindo

Caro(a) participante,

O sucesso deste trabalho depende de si!

Sou aluno de Mestrado em Contabilidade na Faculdade de Economia da Universidade do Algarve e no âmbito da elaboração da dissertação de mestrado, estou a efectuar um inquérito através de questionário para estudar o efeito dos dilemas na Contabilidade.

Este questionário destina-se aos membros do órgão executivo das 139 034 empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedade em Portugal, não financeiras, com um número de pessoas ao serviço inferior a 10 e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual que não exceda 2 milhões de euros (microempresas), cuja atividade económica esteja incluída nas secções de M a S, com exceção da secção O, da classificação portuguesa das atividades económicas – revisão 3 (outros serviços).

A duração deste questionário é de, aproximadamente, 15 a 20 minutos.

É anónimo e confidencial e será usado unicamente no âmbito deste estudo. De acordo com as regras da Comissão Nacional de Protecção de Dados, a eventual publicação dos dados recolhidos só poderá ocorrer em publicações científicas sob a forma de dados estatísticos agregados.

Agradecendo a sua disponibilidade, solicito que responda a todos os itens com a máxima sinceridade.

Muito obrigado,

Hugo Palácios da Silva

Para qualquer esclarecimento contacte: [surveyhpalacios@gmail.com](mailto:surveyhpalacios@gmail.com)

2. Dados de classificação

**1. É membro de um órgão executivo de uma sociedade?**

- Sim
- Não

3. Dados de classificação

**2. A que órgão pertence?**

- Gerência (Sociedade Unipessoal / Sociedade por Quotas)
- Conselho de Administração (Sociedade Anónima)
- Conselho de Administração Executivo (Sociedade Anónima Caso Especial)

**3. Qual o código de atividade económica (CAE - Rev. 3)**

**4. No último exercício económico a sociedade onde é membro do órgão executivo empregou:**

- Mais de 10 pessoas
- Menos de 10 pessoas

**Faculdade de Economia da Universidade do Algarve**

**4. Enquadramento Económico**

No último exercício económico, a sociedade onde é membro do órgão executivo ...

**5. apresentou um balanço total e/ou um volume de negócios superior a 2.000.000,00€**

Sim

Não

5. Escala de Necessidade de Cognição

6. Indique em que medida concorda ou discorda das afirmações que se seguem.

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo Pouco	Não concordo nem discordo	Concordo Pouco	Concordo	Concordo totalmente
Prefiro problemas complexos aos simples.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situações em que é preciso pensar muito.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pensar não me diverte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prefiro fazer algo que não me obrigue a pensar, em vez de algo que desafie a minha capacidade de pensar.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tento antecipar e evitar situações onde é provável que eu tenha que pensar profundamente sobre alguma coisa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Reflectir muito e por muito tempo, é algo que me satisfaz.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Penso apenas tão profundamente quanto necessário.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prefiro pensar em pequenos projectos imediatos, a pensar em projectos a longo prazo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo Pouco	Não concordo nem discordo	Concordo Pouco	Concordo	Concordo totalmente
Gosto de tarefas que, uma vez aprendidas, não requerem muito pensamento.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A noção de depender do pensamento para ter sucesso atrai-me.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gosto muito de uma tarefa que envolva a descoberta de soluções novas para problemas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aprender novas maneiras de pensar, não me entusiasma muito.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prefiro que a minha vida esteja cheia de quebra-cabeças para resolver.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Considero apelativo pensar de modo abstracto.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prefiro que uma tarefa seja intelectual, difícil e importante a uma que seja algo importante mas que não requeira muito pensamento.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sinto alívio em vez de satisfação quando completo uma tarefa que requer muito esforço mental.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para mim é suficiente que a tarefa seja feita, não me interessa como e porque é que é feita.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo Pouco	Não concordo nem discordo	Concordo Pouco	Concordo	Concordo totalmente
Dou por mim frequentemente a reflectir sobre assuntos, mesmo quando estes não me dizem respeito.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 6. Cenários

### **Cenário A**

Bruno é gerente de uma sociedade com rendimentos significativos e que emprega cerca de 50 funcionários.

Recentemente, dois dos grandes clientes, representando 65 % da faturação, têm efetuado encomendas cada vez menores e Bruno tem vindo a sentir cada vez mais pressão dos acionistas, que esperam dividendos.

A atividade da sociedade tem vindo a ser financiada através de entidades bancárias com recurso a contas caucionadas, no entanto Bruno sabe que existe uma forte probabilidade de a entidade bancária não renovar as mesmas, colocando mesmo em causa todo o funcionamento e continuidade da empresa.

A solução para as pressões dos acionistas e das entidades bancárias será apresentar os próximos relatórios financeiros e demonstrações financeiras da empresa com variações significativas nos rendimentos.

A esta data existe uma grande encomenda em fase de negociação mas, como ainda não foi adjudicada, é evidente que não se pode qualificar como rendimento.

Bruno sabe que reconhecer como rendimento esta encomenda pode não ser legal, no entanto, esta encomenda é a única hipótese de manter a empresa com viabilidade financeira e garantir a continuidade da mesma.

**Ação:** Bruno informa o departamento financeiro que a encomenda foi adjudicada para que a contabilidade a reconheça e mensure como rendimento.

**7. Avalie a ação praticada pelo Bruno e coloque um X em função do seu grau de concordância com as seguintes afirmações:**

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo pouco	Concordo	Concordo totalmente
O cenário descrito envolve um dilema ético	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O Bruno não deve realizar a ação proposta no cenário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agiria da mesma forma que o Bruno no cenário descrito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os danos (se os houver) resultantes da ação do Bruno seriam muito grandes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A maioria das pessoas concorda que a ação do Bruno está errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe uma pequena probabilidade de que a ação do Bruno vá realmente causar qualquer dano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação do Bruno não vai causar nenhum dano no futuro próximo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se o Bruno é um amigo pessoal do outro sujeito, a ação é errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação do Bruno irá prejudicar muito poucas pessoas (se prejudicar alguma)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 7. Cenários

### **Cenário B**

Maria é a melhor amiga do Duarte desde os tempos da Faculdade de Economia. Hoje, com 40 anos, ambos, são executivos em duas empresas prestigiadas no país, e têm uma posição de influência na tomada de decisão. A empresa do Duarte fez um pedido de orçamento à empresa da Maria.

Num jantar de amigos, Duarte confessa à Maria que está a passar por dificuldades financeiras devido aos tratamentos médicos de um problema grave de saúde da sua mulher, e que precisa de muito dinheiro, urgentemente, para avançar com uma cirurgia.

Duarte propõe à Maria sobrevalorizar o orçamento para a encomenda, e com essa margem financeira, pagar uma comissão "por fora", pela influência na respetiva adjudicação.

Maria sabe que a sua decisão pode constituir fraude, no entanto, esta encomenda é a única hipótese de ajudar o seu melhor amigo e, ainda, garantir à Maria um bónus comercial pela operação económica conseguida com o cliente.

**Ação:** Maria aceita a proposta do Duarte.

**8. Avalie a ação praticada pela Maria e coloque um X em função do seu grau de concordância com as seguintes afirmações:**

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo pouco	Concordo	Concordo totalmente
O cenário descrito envolve um dilema ético	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A Maria não deve realizar a ação proposta no cenário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agiria da mesma forma que a Maria no cenário descrito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os danos (se os houver) resultantes da ação da Maria seriam muito grandes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A maioria das pessoas concorda que a ação da Maria está errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe uma pequena probabilidade de que a ação da Maria vá realmente causar qualquer dano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação da Maria não vai causar nenhum dano no futuro próximo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se a Maria é uma amiga pessoal do outro sujeito, a ação é errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação da Maria irá prejudicar muito poucas pessoas (se prejudicar alguma)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 8. Cenários

### Cenário C

Rita é administradora de uma sociedade de construção civil. Neste momento estão a construir um aldeamento turístico com 100 frações numa zona de alta expansão turística.

Esta sociedade recorreu a empréstimos bancários para financiamento da construção, e acordou com o banco, que liquidaria os empréstimos bancários, aquando de cada escritura pública de venda, pelo valor total da mesma deduzido dos custos para vender.

Durante o período de comercialização, a sociedade perde uma ação em tribunal e é obrigada a indemnizar um antigo fornecedor num curto espaço de tempo e num montante bastante avultado.

A Rita foi falar com o departamento financeiro que a informou que não existe disponibilidade financeira na sociedade, os sócios não têm capital, e enquanto não forem liquidados os empréstimos, o banco não financia mais a sociedade.

Um dos colaboradores do departamento apresentou a seguinte solução à Rita: *"...constitui uma sociedade de mediação, que vai faturar à nossa sociedade, comissões elevadas, pela angariação de compradores para as respetivas frações. Desta forma, diminui a amortização financeira a entregar ao banco e com a soma dessas comissões paga a indemnização. E ainda tem vantagens fiscais..."*.

Rita sabe que seguir a sugestão do colaborador pode ser ilegal, no entanto, esta é a única hipótese de cumprir a ordem do tribunal, sem colocar em causa o contrato com o banco.

**Ação:** A Rita avança com a ideia do colaborador.

**9. Avalie a ação praticada pela Rita e coloque um X em função do seu grau de concordância com as seguintes afirmações:**

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo pouco	Concordo	Concordo totalmente
O cenário descrito envolve um dilema ético	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A Rita não deve realizar a ação proposta no cenário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agiria da mesma forma que a Rita no cenário descrito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os danos (se os houver) resultantes da ação da Rita seriam muito grandes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A maioria das pessoas concorda que a ação da Rita está errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe uma pequena probabilidade de que a ação da Rita vá realmente causar qualquer dano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação da Rita não vai causar nenhum dano no futuro próximo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se a Rita é uma amiga pessoal do outro sujeito, a ação é errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação da Rita irá prejudicar muito poucas pessoas (se prejudicar alguma)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## 9. Cenários

### **Cenário D**

José é o dono de um dos melhores restaurantes do país. Tem a cargo cerca de 50 colaboradores, entre as mais diversas faixas etárias e com os mais diversos tipos de agregados familiares. Como o restaurante tem lucros avultados, o José atribui todos os anos, um prémio a cada trabalhador, no montante de dois salários mensais.

Com o aumento da carga fiscal associada a políticas de austeridade, os salários líquidos dos colaboradores diminuíram e estes perderam poder de compra. Diretamente relacionado com este facto, começaram a surgir penhoras de vencimentos e adiantamentos ao longo do mês, bem como uma redução genérica da motivação e da assiduidade.

Em reunião geral de trabalhadores, a maioria pediu ao José, para que este liquide os prémios sem qualquer recibo de vencimento, de forma a não estarem sujeitos a impostos e outras taxas, e melhorar pontualmente as condições humanas e financeiras das famílias.

O José como não suporta que os seus colaboradores passem por dificuldades, questionou o técnico oficial de contas sobre esta possibilidade. Foi informado de que não o poderia fazer por motivos legais e que essa opção iria originar distorções nas demonstrações financeiras.

**Ação:** O José pagou os prémios sem qualquer recibo.

**10. Avalie a ação praticada pelo José e coloque um X em função do seu grau de concordância com as seguintes afirmações:**

	Discordo totalmente	Discordo	Discordo pouco	Nem concordo nem discordo	Concordo pouco	Concordo	Concordo totalmente
O cenário descrito envolve um dilema ético	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
O José não deve realizar a ação proposta no cenário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agiria da mesma forma que o José no cenário descrito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Os danos (se os houver) resultantes da ação do José seriam muito grandes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A maioria das pessoas concorda que a ação do José está errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe uma pequena probabilidade de que a ação do José vá realmente causar qualquer dano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação do José não vai causar nenhum dano no futuro próximo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se o José é um amigo pessoal dos outros sujeitos, a ação é errada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A ação do José irá prejudicar muito poucas pessoas (se prejudicar alguma)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. Características pessoais

**11. Género**

- Feminino  
 Masculino

**12. Idade**

**13. Nacionalidade**

- Portuguesa  
 De país da União Europeia (exclui Portugal)  
 De país fora da União Europeia

**14. Residência**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="radio"/> Área Metropolitana de Lisboa e Vale do Tejo | <input type="radio"/> Algarve                        |
| <input type="radio"/> Área Metropolitana do Porto                 | <input type="radio"/> Alentejo                       |
| <input type="radio"/> Açores                                      | <input type="radio"/> Beiras, Estremadura e Ribatejo |
| <input type="radio"/> Madeira                                     | <input type="radio"/> Minho, Douro e Trás-os-Montes  |

**15. Habilitações Literárias**

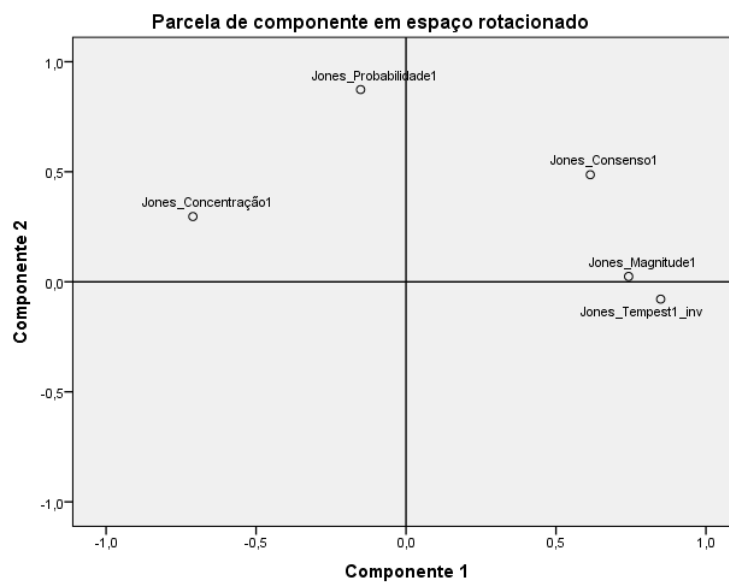
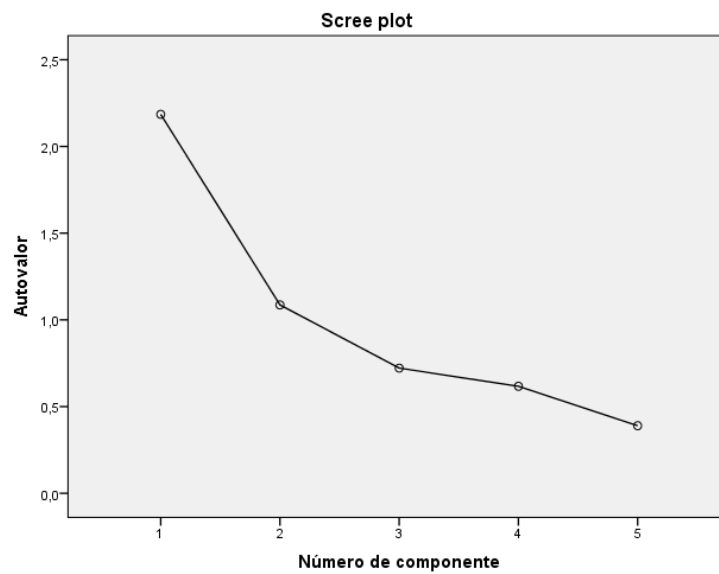
- Ensino Secundário Incompleto  
 Ensino Secundário Completo  
 Licenciatura  
 Mestrado / MBA / Pós-Graduação  
 Doutoramento

**16. Se tem formação universitária (incluindo pós-graduação) qual a sua área de estudos?**

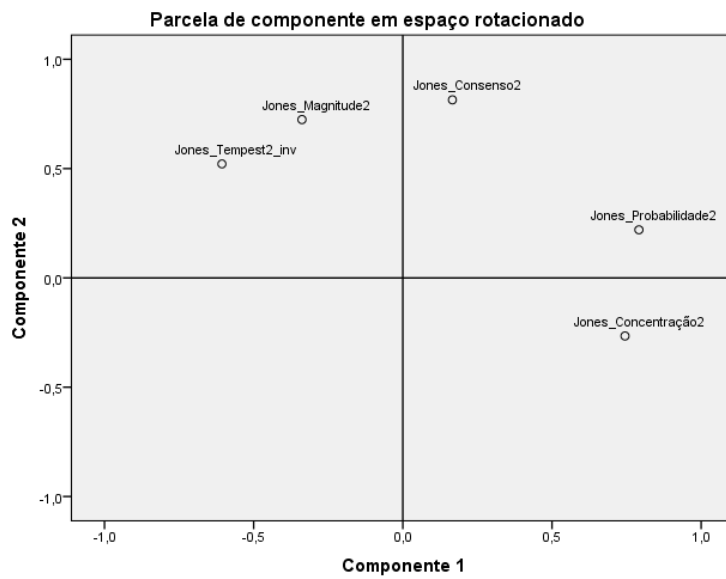
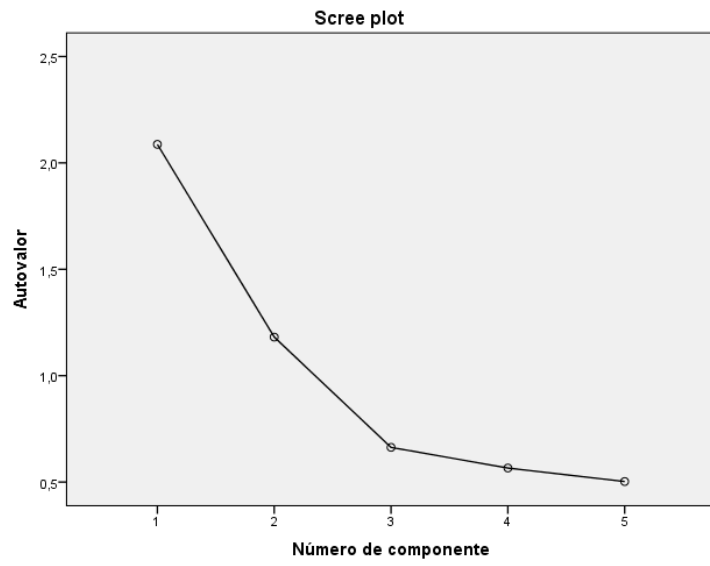
- |  |   |
|--|---|
| <input type="radio"/> Saúde  | <input type="radio"/> Direito, Ciências Sociais e Serviços            |
| <input type="radio"/> Tecnologias                                    | <input type="radio"/> Economia, Gestão e Contabilidade                |
| <input type="radio"/> Agricultura e Recursos Naturais                | <input type="radio"/> Humanidades, Secretariado e Tradução            |
| <input type="radio"/> Arquitetura, Artes Plásticas e Design          | <input type="radio"/> Educação Física, Desporto e Artes do Espetáculo |
| <input type="radio"/> Ciências da Educação e Formação de Professores | <input type="radio"/> Não se aplica                                   |

## Apêndice n.º 4 – Análise Scree Plot

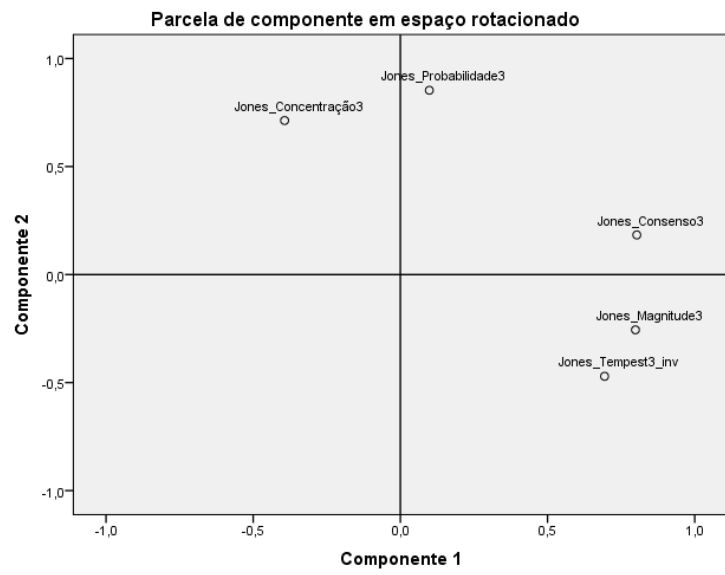
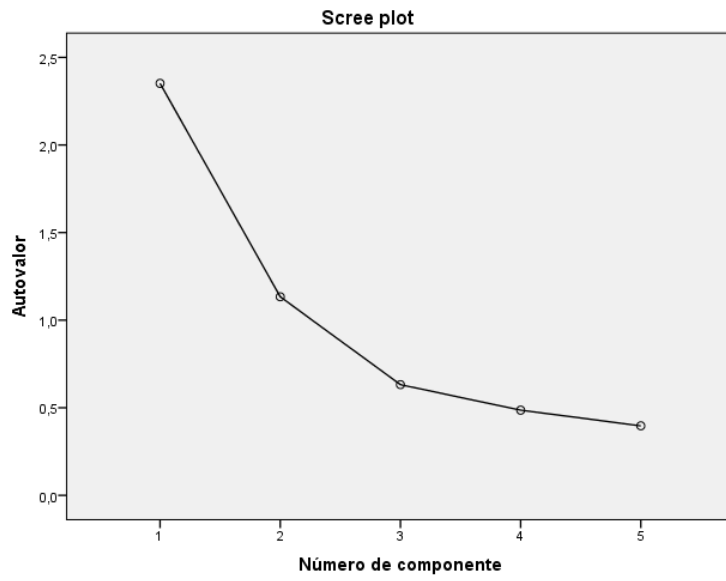
### Cenário 1



## Cenário 2

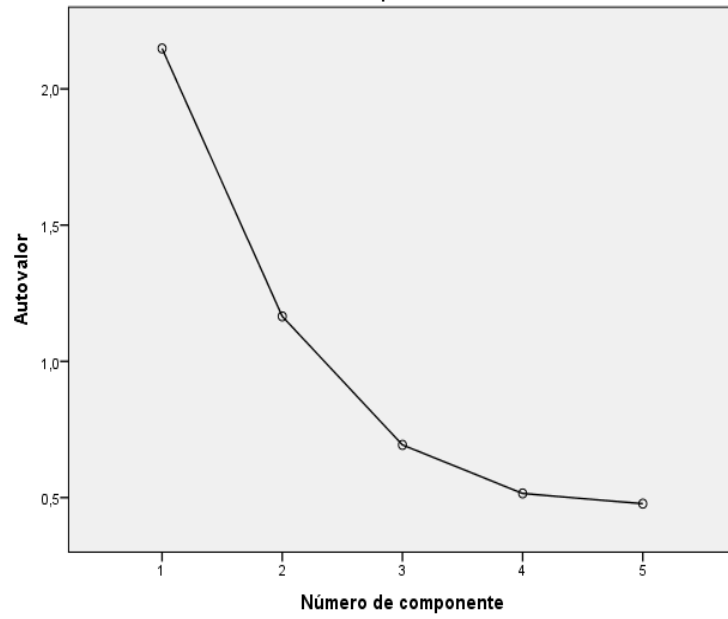


### Cenário 3

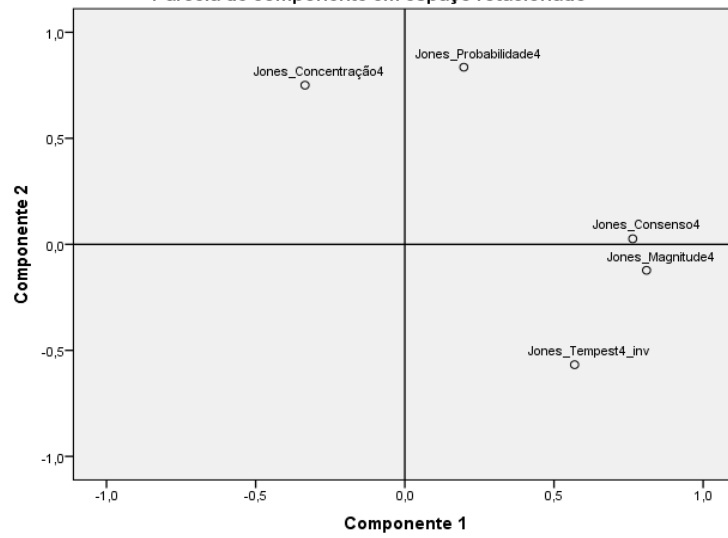


## Cenário 4

Scree plot



Parcela de componente em espaço rotacionado

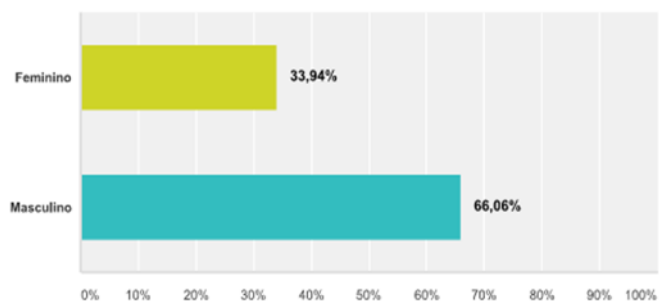


## Apêndice n.º 5 – Resultados Sociodemográficos (outputs SurveyMonkey®)

Faculdade de Economia da Universidade do Algarve

### Q11 Género

Respondidas: 442 Ignoradas: 0



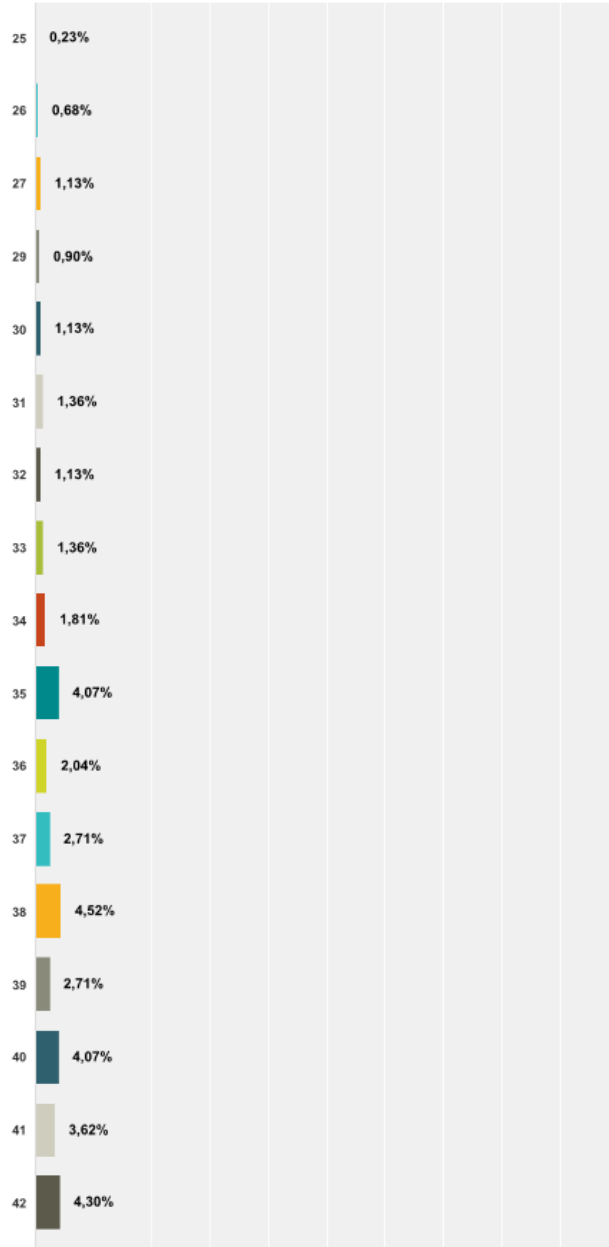
Opções de resposta	Respostas	
Feminino (1)	33,94%	150
Masculino (2)	66,06%	292
<b>Total</b>		<b>442</b>

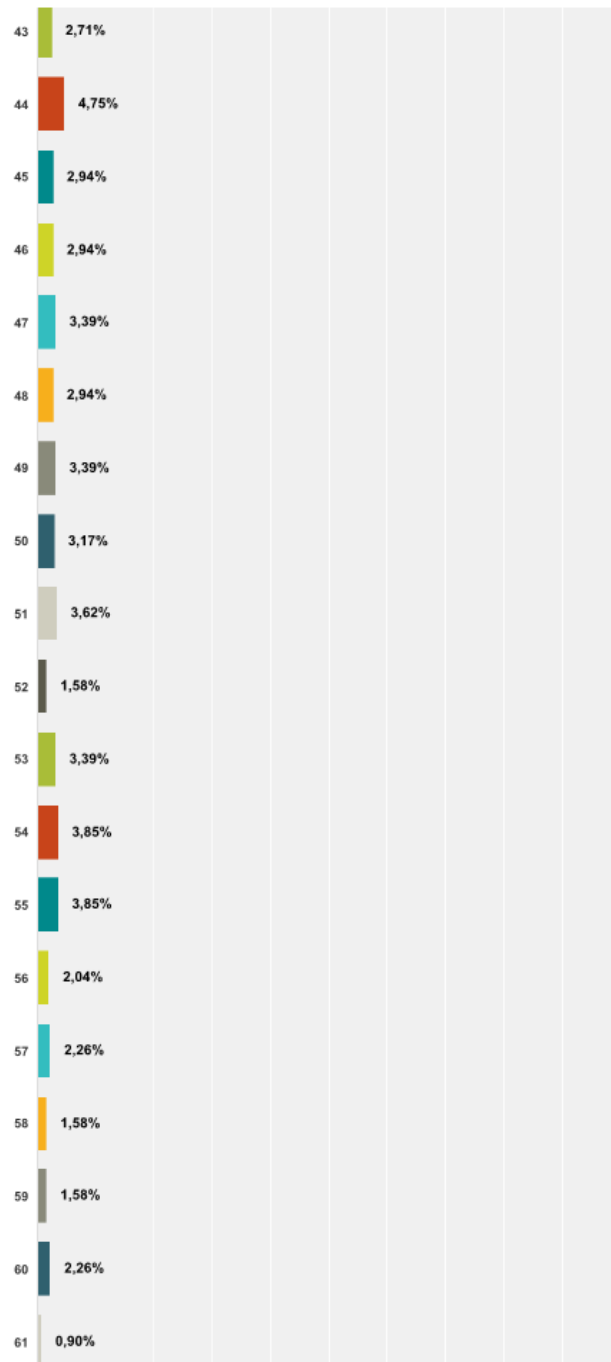
Estatísticas básicas				
Mínimo	Máximo	Mediana	Média	Desvio padrão
1,00	2,00	2,00	1,66	0,47

### Q12 Idade

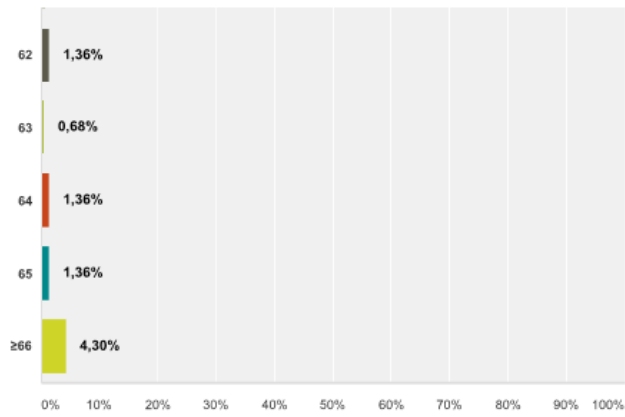
Respondidas: 442 Ignoradas: 0



Faculdade de Economia da Universidade do Algarve



Faculdade de Economia da Universidade do Algarve



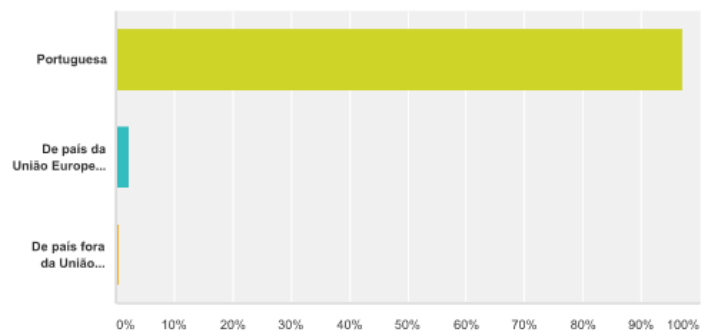
Opções de resposta	Respostas	
25 (8)	0,23%	1
26 (9)	0,68%	3
27 (10)	1,13%	5
29 (12)	0,90%	4
30 (13)	1,13%	5
31 (14)	1,36%	6
32 (15)	1,13%	5
33 (16)	1,36%	6
34 (17)	1,81%	8
35 (18)	4,07%	18
36 (19)	2,04%	9
37 (20)	2,71%	12
38 (21)	4,52%	20
39 (22)	2,71%	12
40 (23)	4,07%	18
41 (24)	3,62%	16
42 (25)	4,30%	19
43 (26)	2,71%	12
44 (27)	4,75%	21
45 (28)	2,94%	13
46 (29)	2,94%	13
47 (30)	3,39%	15
48 (31)	2,94%	13
49 (32)	3,39%	15

Faculdade de Economia da Universidade do Algarve

50 (33)	3,17%	14
51 (34)	3,62%	16
52 (35)	1,58%	7
53 (36)	3,39%	15
54 (37)	3,85%	17
55 (38)	3,85%	17
56 (39)	2,04%	9
57 (40)	2,26%	10
58 (41)	1,58%	7
59 (42)	1,58%	7
60 (43)	2,26%	10
61 (44)	0,90%	4
62 (45)	1,36%	6
63 (46)	0,68%	3
64 (47)	1,36%	6
65 (48)	1,36%	6
≥66 (49)	4,30%	19
<b>Total</b>		<b>442</b>
<b>Estatísticas básicas</b>		
<b>Mínimo</b> 8,00	<b>Máximo</b> 49,00	<b>Mediana</b> 29,00
		<b>Média</b> 29,74
		<b>Desvio padrão</b> 9,88

### Q13 Nacionalidade

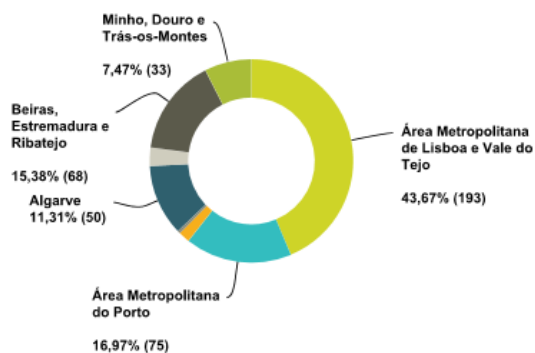
Respondidas: 442 Ignoradas: 0



Opções de resposta	Respostas
Portuguesa	97,06% 429
De país da União Europeia (exclui Portugal)	2,26% 10
De país fora da União Europeia	0,68% 3
<b>Total</b>	<b>442</b>

### Q14 Residência

Respondidas: 442 Ignoradas: 0

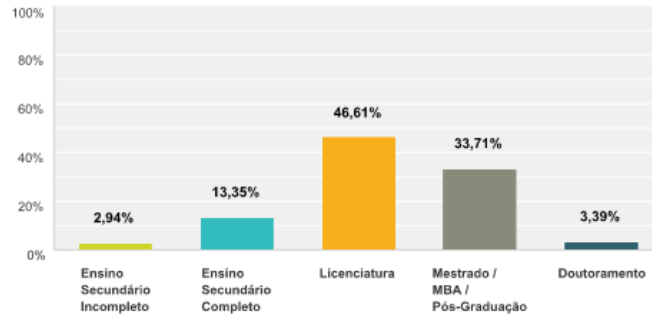


Opções de resposta	Respostas	
Área Metropolitana de Lisboa e Vale do Tejo (1)	43,67%	193
Área Metropolitana do Porto (2)	16,97%	75
Açores (3)	1,81%	8
Madeira (4)	0,45%	2
Algarve (5)	11,31%	50
Alentejo (6)	2,94%	13
Beiras, Estremadura e Ribatejo (7)	15,38%	68
Minho, Douro e Trás-os-Montes (8)	7,47%	33
<b>Total</b>		<b>442</b>

Estatísticas básicas				
Mínimo	Máximo	Mediana	Média	Desvio padrão
1,00	8,00	2,00	3,26	2,63

### Q15 Habilitações Literárias

Respondidas: 442 Ignoradas: 0

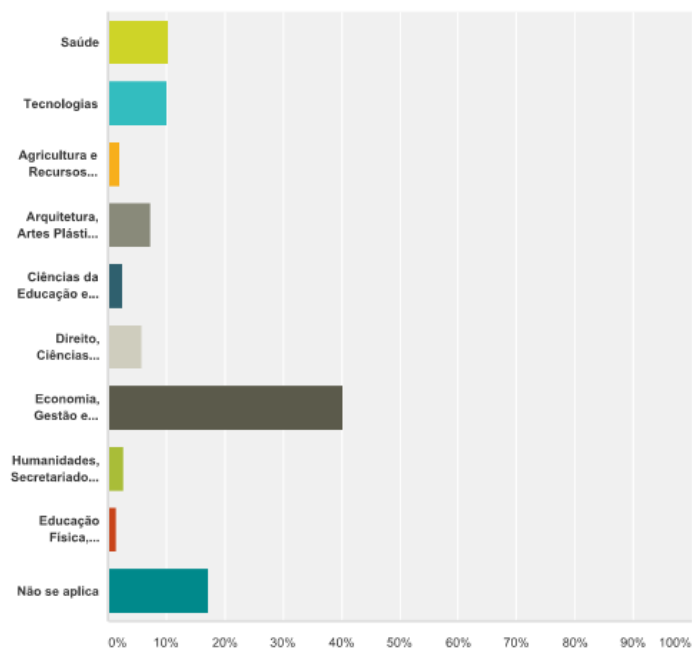


Opções de resposta	Respostas
Ensino Secundário Incompleto (1)	2,94% 13
Ensino Secundário Completo (2)	13,35% 59
Licenciatura (3)	46,61% 206
Mestrado / MBA / Pós-Graduação (4)	33,71% 149
Doutoramento (5)	3,39% 15
<b>Total</b>	<b>442</b>

Estatísticas básicas				
Mínimo	Máximo	Mediana	Média	Desvio padrão
1,00	5,00	3,00	3,21	0,82

**Q16 Se tem formação universitária (incluindo pós-graduação) qual a sua área de estudos?**

Respondidas: 442 Ignoradas: 0



Opções de resposta	Respostas
Saúde	10,41% 46
Tecnologias	10,18% 45
Agricultura e Recursos Naturais	2,04% 9
Arquitetura, Artes Plásticas e Design	7,24% 32
Ciências da Educação e Formação de Professores	2,49% 11
Direito, Ciências Sociais e Serviços	5,88% 26
Economia, Gestão e Contabilidade	40,27% 178
Humanidades, Secretariado e Tradução	2,71% 12
Educação Física, Desporto e Artes do Espetáculo	1,36% 6
Não se aplica	17,42% 77
<b>Total</b>	<b>442</b>