UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTROLADORIA E CONTABILIDADE

ISABEL CRISTINA SARTORELLI

**Análise do padrão decisório do auditor brasileiro com uso da Metodologia Q
e do DMI (*Decision Making Inventory*)**

SÃO PAULO

2015

Prof. Dr.Marco Antonio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof Dr.Adalberto Américo Fischmann
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Andson Braga de Aguiar
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade

ISABEL CRISTINA SARTORELLI

**Análise do padrão decisório do auditor brasileiro com uso da Metodologia Q
e do DMI (*Decision Making Inventory*)**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Administração, Economia e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como requisito para obtenção do título de Doutor em Ciências.

Área de concentração:
Controladoria e Contabilidade

Orientador: Prof. Dr. Edgard Cornacchione.

Versão corrigida
(Versão original encontra-se depositada na FEA/USP)

São Paulo

2015

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Sartorelli, Isabel Cristina

Análise do padrão decisório do auditor brasileiro com uso da metodologia Q e do DMI(Decision Making Inventory) / Isabel Cristina Sartorelli. -- São Paulo, 2015.

166 p.

Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, 2015.

Orientador: Edgard Bruno Cornacchione Júnior.

1. Auditoria 2. Padrões e normas contábeis 3. Princípios e regras contábeis 4. Teoria do processo dual 5. Metodologia Q. I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 657.45

Nome: Sartorelli, Isabel Cristina

Título: Análise do padrão decisório do auditor brasileiro com uso da Metodologia Q
e do DMI (*Decision Making Inventory*).

Tese apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade
de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo
para obtenção do título de Doutor em Ciências.

Para meus pais e meus filhos.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço imensamente a contribuição dos 64 profissionais das firmas de auditoria participantes desta pesquisa. Se esta pesquisa tem um diferencial, isso se deve a vocês!! Muito obrigada!!

E claro, não poderia deixar de agradecer aqui aos dirigentes das firmas, que apoiaram a pesquisa em todas as etapas!!

Agradeço também ao IBRACON, na figura dos Srs. Idésio Coelho, Marco Aurélio Fuchida e Ahmed Khatib. Agradeço a confiança e a disponibilidade em ajudar a pesquisa científica, inestimáveis!!

Agradeço aos professores da FEA-USP por tudo que ensinaram na teoria e na prática, pelas dicas de leitura, aulas, pela convivência, pelo conhecimento adquirido, em especial: Prof. Nelson Carvalho, Prof. Eliseu Martins, Profa. Sílvia Casa Nova, Prof. Ariovaldo dos Santos, Prof. Massanori Monobe (monitorias).

Ao Prof. Edgard, meu orientador: agradeço a confiança, o apoio, a disposição em ajudar, a dedicação, o conhecimento compartilhado, a convivência, a motivação! Meus mais sinceros agradecimentos!!

Ao Prof David Carter, por mostrar-me novos horizontes de pesquisa, pela co-orientação, pelos ensinamentos!!

Ao Prof. Altay Souza (UNIFESP, ECA): sem dúvida, sua habilidade em pesquisa, suas sugestões e direcionamento na área de Psicologia (leituras e mais leituras!!) fizeram toda a diferença! Muito obrigada por tudo!!

To Professor Thomas Nygren (Ohio University), for DMI Test and all the support in its application: thank you indeed !!

To Professor Karim Jamal (Alberta University): for all invaluable contributions to this research!!

Para el Professor Oswaldo Morera (Universidade do México), muchas gracias por su atención y cooperación!

To Professor Shin Sugiura, thank you for your attention, your papers and your friendship! Para Sayaka, muito obrigada por sua amizade!!

Para Juliana Vendramini (IB-USP), Júlio Trecenti (IME-USP), Mônica e Cláudio Thiersch (UFSCAR): muito obrigada pelos ensinamentos em R!!!

À Universidade Federal de São Carlos e meus colegas do Curso de Administração, agradeço pela compreensão por minhas ausências para que este trabalho se realizasse.

Agradeço à CAPES pelo apoio financeiro à pesquisa.

Aos meus colegas de doutorado, obrigada pela convivência, essa turma foi guerreira!!

Um agradecimento especial ao Paulão (Paulo Homero), Flávia Fonte, Gustavo Tancini, Eduardo Flores e Eric Martins, pessoas que me ajudaram “pra caramba” em diferentes fases do trabalho. Muito obrigada!

Agradeço à Gisele Oliveira, Evandro, Márcia, Belinda, Cida, Luciene, Dulcinéia, Martha e a todas as pessoas que ajudam sempre os alunos sem pedir nada em troca: Muito obrigada!! Um agradecimento especial à Gisele Adornato pela inestimável ajuda na formatação desta tese.

Para aqueles que me ajudaram em todos os momentos desta longa caminhada: meus pais, Toninho e Celina, MUITO OBRIGADA!! Este trabalho só foi possível com a ajuda de vocês!! Obrigada pela infinita cooperação e paciência ao longo de toda esta jornada!! Quem sabe agora acaba a clausura...

À minha irmã Luisa, que ficou entendendo um pouco mais sobre Contabilidade e Auditoria, embora eu ainda não entenda nada de Física: muito obrigada!!

Aos meus queridos Lelê e Fefê, obrigada pela infinita paciência, amor, carinho, alegria, entendimento: vocês já são guerreiros!! MUITO OBRIGADA!!!!

E finalmente agradeço a Deus, aos Anjos e Santos, que não foram poucos, e que me ajudaram em todos os momentos!!

“O olho do homem serve de
fotografia ao invisível, como o
ouvido serve de eco ao silêncio.”

Machado de Assis

RESUMO

Esta tese analisa o padrão decisório do auditor brasileiro (a partir do enfoque da Teoria do Processo Dual em sua versão modificada pela *Regret Theory*, aqui denominada TPD-m), já que o padrão decisório pode informar a maneira pela qual o auditor exerce seu julgamento. Considerando que auditor e norma precisam estar alinhados, e considerando a adoção de normas baseadas em princípios (IFRS), o objetivo foi aprofundar os estudos de Jamal e Tan (2010), verificando se os tipos de auditores por eles identificados (orientados a princípios, a regras e a clientes) poderiam ser observados empiricamente na amostra delimitada (29 sócios e 35 gerentes de auditoria de firmas *Large Six* localizadas no Brasil), e se tal tipologia encontraria suporte na literatura que define as características principais desses tipos de auditores. As quatro hipóteses de pesquisa versaram sobre: a ausência de predominância de um único padrão decisório; a associação entre os padrões identificados pelo DMI (se analítico, intuitivo ou emocional) e os tipos de auditores; a homogeneidade na determinação do que seria considerado como mais importante numa auditoria em arrendamento mercantil; a existência de associação entre os agrupamentos identificados pela Metodologia Q e as características condizentes com os tipos de auditores identificados por Jamal e Tan (2010). A primeira hipótese foi verificada com o Teste DMI, e a conclusão indica que o perfil preponderante dos auditores é analítico (explicado pelo processo de *accountability* vivenciado pelos profissionais), o que fornece sustentação necessária para afirmar que as decisões tomadas por auditores são deliberadas e cuidadosamente analisadas (quando estes têm tempo disponível para análise). Em função do resultado da primeira hipótese, não foi possível verificar a segunda hipótese (não havia indivíduos de padrão intuitivo e emocional suficientes para estabelecer a associação desejada). A terceira hipótese foi verificada pelo exercício de arrendamento baseado na Metodologia Q; os resultados indicam que não há homogeneidade na determinação do que seria considerado mais importante dentre os participantes (nessa análise, fica clara a subdivisão dos participantes analíticos em dois grupos: o primeiro privilegia a análise dos contratos de arrendamento, e o segundo, a definição do valor justo). A quarta hipótese foi verificada analisando-se as palavras mais repetidas observadas nas transcrições das entrevistas, cujo resultado indica que pode haver correspondência entre os agrupamentos da Metodologia Q e os tipos de auditores orientados a princípios e a regras (não foi possível concluir sobre a existência de auditores orientados a clientes). Sobre os métodos empregados: o resultado do exercício de arrendamento corrobora o Teste DMI, já que em todo o grupo de participantes analíticos foi identificada a escolha de atitudes de cunho analítico (de conteúdo mais literal, mais objetivo); a Metodologia Q mostrou-se eficiente na análise da aplicação da norma contábil pelos participantes. Sobre a contribuição teórica, a abordagem da TPD-m ajuda a explicar as evidências empíricas coletadas; além disso, a discussão envolvendo conjuntamente agente e norma contábil, além da conceituação e utilidade de regras e princípios contábeis no processo de julgamento e tomada de decisão contribuem para a consolidação de pesquisas na área.

Palavras-chave: Auditoria. Padrões e Normas Contábeis. Princípios e Regras Contábeis. Teoria do Processo Dual. Metodologia Q.

ABSTRACT

This doctoral dissertation analyzes the decision making style of the Brazilian auditor (from the point of view of the Dual Process Theory in its version modified by Regret Theory, here called TPD-m), since the decision-making pattern yield information about the way in which the auditor make judgments. Considering that auditor and accounting standard must be aligned, and considering the adoption of principle-based standards (IFRS), the objective was to deepen the studies of Jamal and Tan (2010), trying to identify whether the types of auditors identified by them (oriented by principles, by rules and by clients) could be empirically observed in the defined sample (29 partners and 35 managers of Large Six Brazilian audit firms), and whether it could find support in the literature that defines the main features of these types of auditors. The four research hypothesis were about: the lack of predominance of a single decision-making standard; the association between the patterns identified by DMI (if analytical, intuitive or emotional) and the types of auditors; homogeneity in determining what would be considered more important an audit in leasing; the existence of an association between the clusters identified by the Q Methodology and characteristics consistent with the types of auditors identified by Jamal and Tan (2010). The first hypothesis was verified with DMI Test; findings indicates that the predominant profile of auditors is analytical (explained by the accountability process experienced by professionals), which provides necessary support to affirm that the decisions taken by auditors are deliberate and carefully analyzed (if they have time available for analysis). With this result, it was not possible to verify the second hypothesis (there was no sufficient intuitive and emotional individuals to establish the desired association). The third hypothesis was verified by a lease exercise based on the Methodology Q; findings indicates no uniformity in determining what would be considered most important among the participants (in this analysis, it is clear the subdivision of analytical participants into two groups: the first focuses on the lease agreements, and the second on fair value's definition). The fourth hypothesis was verified by analyzing the most repeated words observed in the transcripts of the interviews, and the result indicates that there may be correspondence between the clusters of Q Methodology and types of auditors oriented by principles and by rules (it was not possible to conclude on the existence auditors oriented by clients). About the methods employed: the result of the lease exercise corroborates the DMI Test, as in the whole group of participants was identified analytical choosing an analytical attitudes (more literal content, more objective); Q methodology seems to be efficient in the analysis of the application of the accounting standard by the participants. About theoretical contribution: the approach of TPD-m helps to explain the empirical evidence collected; furthermore, the discussion involving jointly agent and accounting standards, the concept and utility of accounting principles and rules in the judgment and decision making process contributes to the consolidation of research in this area.

Keywords: Audit. Accounting Standards. Accounting Principles and Rules. Dual Process Theory. Q Methodology.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AACP	Associação Americana dos Contadores Públicos
AIA	<i>American Institute of Accountants</i>
AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants</i>
AoC	Auditores orientados a Clientes
AoP	Auditores orientados a Princípios
AoR	Auditores orientados a Regras
APB	<i>Accounting Principles Board</i>
ARB	<i>Accounting Research Bulletin</i>
CAP	<i>Committee on Accounting Procedure</i>
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
DMI	<i>Decision-Making Inventory</i>
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board</i>
FRB	<i>Federal Reserve Board</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
GAAP	<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>
IASB	<i>International Accounting Standards Board</i>
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i>
IME	Instituto de Matemática e Estatística (USP)
NoOb	Normas orientadas a Objetivos
NbP	Normas baseadas em Princípios
NbR	Normas baseadas em Regras
NYSE	<i>New York Stock Exchange</i>
ROSC	<i>Reports on the Observance of Standards and Codes.</i>
SEC	<i>Securities and Exchange Commission</i>
TA	Teoria do Arrependimento
TPD	Teoria do Processo Dual
TPD-m	Teoria do Processo Dual Modificada

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Três Pilares de um Sistema Contábil Eficiente. Fortin <i>et al.</i> (2009, p. xxv).....	27
<i>Figura 2.</i> Possibilidades de relacionamento entre tipo de auditor e padrão decisório.	39
<i>Figura 3.</i> Esquema da Tese.....	43
<i>Figura 4.</i> Hierarquia de Elementos na Estrutura Conceitual para a Contabilidade Financeira e Relatórios. Most (1986, p.157), tradução livre.....	62
<i>Figura 5.</i> Uma Hierarquia de Qualidades Contábeis. Most (1986, p.195)	63
<i>Figura 6.</i> Características que permitiriam o relacionamento entre padrão decisório e tipo de auditor.	92
<i>Figura 7.</i> Cartões sobre arrendamento mercantil utilizados na Metodologia Q. Fonte: elaboração própria.	94
<i>Figura 8.</i> Curva estatística utilizada nesta pesquisa.....	101
<i>Figura 9.</i> Foto de um ordenamento efetuado por um participante.....	103
<i>Figura 10.</i> Códigos que referenciam os tópicos de cada cartão utilizado na Metodologia Q.....	116
<i>Figura 11.</i> Participantes Analíticos por fator, ordenados pelos pesos dos cartões escolhidos.....	117
<i>Figura 12.</i> Participantes Intuitivos por fator, ordenados pelos pesos dos cartões escolhidos.....	121
<i>Figura 13.</i> Participantes Emocionais, ordenados pelos pesos dos cartões escolhidos.	123
<i>Figura 14.</i> Participantes Analíticos agrupados no fator A.....	130
<i>Figura 15.</i> Participantes Analíticos agrupados no fator B	131
<i>Figura 16.</i> Curvas resultantes da escolha dos grupos organizados pelos fatores.....	132

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - <i>Conceitos e utilidade de princípios e regras no julgamento profissional</i>	55
Tabela 2 - <i>Comparação dos Princípios de May e de Byrne. Most (1986, p.88-91)</i>	58
Tabela 3 - <i>Comparativo das Características Qualitativas do APB4 e do Comitê Trueblood</i>	62
Tabela 4 - <i>Características dos tipos de auditores encontradas na literatura</i>	66
Tabela 5 - <i>Nomes dados ao Processo Dual na literatura, alinhados com a premissa genérica da Teoria do Processo Dual. Evans (2007, p. 257), tradução livre).</i>	73
Tabela 6 - <i>Comparação das principais características do Sistema 1 e Sistema 2 (Evans e Stanovich, 2013)</i>	74
Tabela 7 - <i>Principais características dos padrões decisórios baseados em Ing et al. (2014).</i>	78
Tabela 8 - <i>Testes Psicométricos que abordam o estudo dos maximizadores. Rim et al. (2011).</i>	79
Tabela 9 - <i>Correlação dos Estilos de Decisão com a Escala de Maximização (MS) e suas dimensões</i>	80
Tabela 10 - <i>Transformação dos pesos utilizados na Metodologia Q</i>	103
Tabela 11 - <i>Resumo das características de princípios e regras. Baseado em Ávila (2014) e Dworkin(1967)</i>	108
Tabela 12 - <i>Classificação atribuída às assertivas pesquisadas.</i>	110
Tabela 13 - <i>Distribuição da amostra por padrão decisório</i>	111
Tabela 14 - <i>Gerentes com mais de 15 anos de experiência e os respectivos índices DMI</i>	113
Tabela 15 - <i>Relação de todos os participantes agrupados por padrão decisório, gênero, cargo e fator</i>	114
Tabela 16 - <i>Variâncias obtidas para cada fator extraído na análise da Amostra Total</i>	115
Tabela 17 - <i>Variâncias obtidas para cada fator extraído na análise dos participantes Analíticos</i>	115
Tabela 18 - <i>Escolhas em direções opostas: cartões mais preferidos e menos preferidos por fator.</i> ..	118
Tabela 19 - <i>Cartões em posições isoladas comparativamente com posições de outros fatores</i>	119
Tabela 20 - <i>Resumo das escolhas dos Analíticos</i>	120
Tabela 21 - <i>Distribuição dos Participantes Intuitivos</i>	120
Tabela 22 - <i>Resumo das escolhas dos Intuitivos</i>	122
Tabela 23 - <i>Frequências obtidas para cada assertiva (sobre princípios e regras)</i>	124
Tabela 24 - <i>Nível de Aderência com a Classificação baseada em Dworkin (1967).</i>	125
Tabela 25 - <i>Categorização (entre princípios e regras) dos dez participantes ANA com score mais alto</i>	126
Tabela 26 - <i>Frequências de palavras-chave observadas na transcrição das entrevistas</i>	128

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	25
1.1 Contextualização	25
1.2 Apresentação do Problema	28
1.2.1 Questão de Pesquisa e Objetivo Principal da Pesquisa.....	32
1.3 Importância e contribuições da pesquisa	33
1.4 Premissas, Objetivos e Hipóteses de Pesquisa	35
1.5 Delimitações da pesquisa.....	40
1.6 Estrutura da tese.....	42
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	44
2.1 As origens da literatura sobre JDM em Contabilidade e Auditoria.....	44
2.1.1 Estudos sobre Normas Contábeis x Agentes (preparadores e auditores).....	47
2.2 Normas Baseadas em Regras e Normas Baseadas em Princípios	50
2.3 Retrospecto sobre os conceitos de Princípios e Regras segundo Most (1986).....	56
2.4 Normas baseadas em princípios e as consequências para o agente	64
2.5 JDM em Psicologia: retrospecto e linhas de pesquisa.....	67
2.5.1 A origem das teorias em JDM na área de Psicologia	68
2.5.1.1 Vertente dos estudiosos de heurísticas e vieses	69
2.5.1.2 A segunda vertente: os evolucionistas	69
2.5.1.3 Embate entre Estudiosos de Heurísticas e Vieses versus Evolucionistas	71
2.5.1.4 Teoria do Processo Dual (TPD)	72
2.5.1.5 Teoria do Processo Dual Modificada (TPD-m)	76
2.5.1.6 O Teste DMI.....	78
3 MÉTODO.....	82
3.1 Esforços iniciais para desenhar a pesquisa empírica	82
3.2 Participantes, materiais e procedimentos de pesquisa	87

3.2.1 Participantes	87
3.2.2 Material	89
3.2.3 Procedimentos	89
3.3 Hipóteses de Pesquisa e Métodos de Análise	90
3.3.1 Normas Contábeis sobre Arrendamento Mercantil vigentes no Brasil	95
3.3.2 Metodologia Q.....	101
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	111
4.1 Análise da Primeira Hipótese de Pesquisa	112
4.2 Análise da Segunda Hipótese de Pesquisa	113
4.3 Análise da Terceira Hipótese de Pesquisa	114
4.4 Análise da Quarta Hipótese de Pesquisa.....	127
4.5 Análise do DMI versus a Metodologia Q	132
5 CONCLUSÕES.....	134
5.1 Recomendações.....	138
5.2 Sugestões para futuros estudos	139
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	142
APÊNDICES.....	151
Apêndice A – Testes aplicados com os participantes: Teste sobre Princípios e Regras.....	151
Apêndice B – Termo de Consentimento Explícito	153
Apêndice C – Sobre o uso do Teste DMI (por e-mail)	154
Apêndice D – Localização dos cartões dos 64 participantes na curva estatística.....	155
Apêndice E – Transformação dos pesos de cada coluna para os pesos usados no cálculo da Metodologia Q e a matriz de correlação dos participantes.	157
Apêndice F – Resultado para ANA e INT (após QMETHOD e VARIMAX)	161

Apêndice G – Resultado do Teste do Desconto	163
Apêndice H - Participantes do Grupo Analítico pertencentes ao Fator A.....	164
Apêndice I – Participantes do Grupo Analítico pertencentes ao Fator B	165
Apêndice J – Participantes do Grupo Analítico pertencentes ao Fator C.....	166

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

R. L. Watts e Zimmermann (1986)¹, em sua obra seminal, ilustram como julgamento e tomada de decisão são imprescindíveis na Contabilidade; exploram a relação da multiplicidade de caminhos para obtenção dos números contábeis (e.g., a depreciação e os inúmeros métodos para sua obtenção) com o desejo dos gestores em escolher o caminho que mais aumente sua utilidade (riqueza), de maneira a fundamentar que a tomada de decisão é orientada economicamente, o que é plenamente verificável na realidade (dado que uma escolha contábil pode impactar o preço da ação). Os autores defendem que somente o estudo aprofundado dessa relação de causa e efeito pode aumentar o poder preditivo desse processo, já que vieses de escolha poderiam ser minimizados.²

Mas ao chamarem atenção para a tomada de decisão orientada economicamente, Watts e Zimmermann (1986) perfazem um caminho que evidencia a necessidade de interpretação da norma contábil vis-à-vis as operações da empresa. Aliás, o processo de julgamento e tomada de decisão é algo recorrente, imprescindível na Contabilidade, dado que da norma contábil abstrata ao fato concreto verificam-se lacunas e insuficiências, justificadas pela impossibilidade de a norma prever toda e qualquer situação concreta.

¹ *We assume that all these various parties in selecting or recommending accounting and auditing procedures act so as to maximize their own welfare (i.e., their expected utility). To make a decision on accounting reports, individuals want to know how the alternative reporting methods affect their welfare. For example, in choosing among alternative depreciation methods, corporate managers want to know how straight-line depreciation affects their welfare vis-à-vis accelerated depreciation. If the corporate manager's welfare is dependent on the market value of the corporation (as it is via stock option plans, debt agreements, and other mechanisms), the corporate manager wants to know the effect of the accounting decision on stock and bond prices. The manager wants a theory that explains the relation between accounting reports and stock and bond prices.*

² (...) *Of course, based on their own experience public accountants, lending officers, and so on will develop implicit theories to assess the effects of different accounting procedures or changes in accounting procedures when making decisions. However, practitioners' theories will be conditioned by their specific experiences. This may cause them to develop a theory such as that developed by the small child who observed that men who attended burlesque shows tend to be old and bald and concluded that burlesque shows tend to be old and bald. By using large numbers of observations and carefully constructed empirical tests, it is hoped that are more intuitively appealing and have better predictive power than the child's theory. In essence, researchers should be able to provide theories that are more useful to decision makers in maximizing their welfare.*

Lacunas entre norma abstrata e fato concreto, aliás, são reconhecidas já há alguns séculos na área do Direito. Portalis, um dos elaboradores do Código Civil de Napoleão já reconheceria tais lacunas e insuficiências (Reale, 2012). Reale (2012) destaca que nem sempre a norma precede o fato: norma e fato compõem um ciclo contínuo, onde um alimenta e interfere no outro.

Ainda no campo do Direito, Grau (2013) destaca que “a interpretação é constitutiva, não meramente declaratória”, e também assim ocorre na Contabilidade: não há como aplicar a norma contábil sem interpretá-la, o que pressupõe compreender a norma em si, mas também pressupõe entender a realidade onde será aplicada. Sobre isso, Grau (2013, p. 31) explica:

Praticamos a interpretação do direito não – ou não apenas por isso – porque a linguagem jurídica é ambígua e imprecisa, mas porque interpretação e aplicação do direito são só uma operação. Interpretamos para aplicar o direito e, ao fazê-lo, não nos limitamos a interpretar (=compreender) os textos normativos, mas também compreendemos (= interpretamos) a realidade e os fatos aos quais o direito há de ser aplicado.

Se o Direito reconhece interpretação e aplicação como sendo uma só operação, a Psicologia, por sua vez, também o faz, ao nominar o processo de julgamento e tomada de decisão como único, o que explica a denominação da área de estudos em Psicologia: Julgamento e Tomada de Decisão (citada nesta tese pela sigla JDM, construída a partir de sua denominação na língua inglesa, *Judgment and Decision Making*). E assim também ocorre na Contabilidade e na Auditoria: julgamento e tomada de decisão constituem uma só operação.

Porém, ao depender de interpretação (julgamento e tomada de decisão), passa a depender de características individuais de quem julga e toma a decisão, já que a contabilização depende de conhecimento técnico contábil e da habilidade em aplicar a norma contábil considerando o contexto da operação. E isso também é verificável na realidade, já que dois indivíduos com a mesma informação (sobre a operação e seu contexto) não necessariamente interpretam-na da mesma forma, o que por vezes leva a decisões diferentes.

Por isso, assume-se aqui a premissa de que o processo de JDM em Contabilidade e Auditoria é dependente da capacidade de julgamento do agente, da norma contábil (e do espaço que esta permite para exercício do julgamento profissional), do contexto da operação (particularidades) e do nível de regulação (*enforcement*) do ambiente. Tal premissa foi inspirada no que já assumem o Banco Mundial e o FMI quando enfocam a qualidade das demonstrações contábeis,

ao reconhecer a necessidade de três condições³ para que o sistema contábil seja eficiente⁴: requisitos da norma contábil, capacidade profissional (do agente: preparador e auditor, basicamente) e *enforcement* (regulação), descritos no relatório ROSC⁵ (Fortin, Hirata Barros, & Cutler, 2009).

Se os relatórios ROSC monitoram as condições mínimas para que um sistema opere eficientemente (requisitos na norma contábil, capacidade profissional e nível de *enforcement*), isso é porque o fortalecimento desses três fatores pode contribuir para a melhoria da qualidade das demonstrações financeiras, já que tal melhoria é dependente da inter-relação desses três fatores (Fortin *et al.*, 2009) (vide Figura 1).

Sobre os requisitos da norma contábil, Fortin *et al.* (2009) apontam para a necessidade de utilizar normas claras, compreensíveis, adequadas e que se utilizem de padrões rigorosos de qualidade. Em consonância, os profissionais devem possuir capacidade técnica⁶ para aplicação de tais padrões (oriunda de educação robusta, continuada), e o país, com a regulação, deve exigir a observância dos padrões contábeis vigentes (*enforcement*)⁷. Ou seja, a mera adoção de

³ O acompanhamento da evolução desses fatores em países é relatado nos relatórios ROSC (*Report on the Observance of Standards and Codes*).

⁴ Conceito de Sistema Contábil Eficiente utilizado nesta tese: é o sistema (formado por agentes, normas e ambiente regulatório) que permite o menor espaço para a contabilidade criativa; é eficiente em produzir demonstrações contábeis dotadas de visão verdadeira e adequada.

⁵ *Reports on the Observance of Standards and Codes*, emitido pelo Banco Mundial e disponível no sítio: <http://www.worldbank.org/ifa/rosc.html>

⁶ Quanto à capacidade de análise do agente, (Fortin *et al.*, 2009) ressaltam a capacidade técnica, e não consideram características individuais dos agentes, já que o foco deles é em torno da questão da disseminação das normas contábeis e do conhecimento técnico para operá-la, e não está centrado em discutir diferenças individuais.

⁷ Quanto ao nível de *enforcement*, dado que a análise recaiu sobre auditores de *Large Six* de escritórios no Brasil, a presente pesquisa não investigou questões ligadas à *enforcement*, dado que o ambiente analisado foi o mesmo (Brasil).

determinado padrão contábil não é fator garantidor da máxima eficiência desse sistema, já que os fatores precisam estar alinhados para que o sistema seja eficiente.

Ao mesmo tempo, não há que se falar em qual padrão de norma seria mais adequado (se normas baseadas em princípios (NbP) ou normas baseadas em regras (NbR)), sem considerar o esforço necessário para capacitar os profissionais a lidar de forma adequada com o padrão escolhido (já que os profissionais precisam estar aptos a julgar a norma tal como esperado pelos reguladores). Ou seja, o padrão mais adequado para determinado país é aquele que se mais se alinha com a forma de atuar de seus profissionais, e isso não significa dizer que essa forma de atuação não possa ser mudada, mas significa que a mera adoção de determinado padrão não torna o sistema mais eficiente por si só. Portanto, para que um sistema contábil seja eficiente, é necessário que os fatores estejam alinhados; por exemplo, se a norma é baseada em regras, é necessário que os agentes saibam como operá-la; se a norma é baseada em princípios, é necessário que os agentes estejam preparados para agir em tais condições.

1.2 Apresentação do Problema

O alinhamento entre tipo de norma e orientação do agente assume importância regulatória quando se constata que um eventual desalinhamento entre norma e agente pode abrir espaço para a contabilidade criativa. Isso não significa dizer que com o alinhamento entre norma e agente, a eficiência do sistema esteja garantida (ainda faltaria verificar se o nível de *enforcement* está adequado), mas ao contrário, se houver um desalinhamento, a eficiência estará ameaçada. Jamal e Tan (2010, p. 1326) relacionam esse alinhamento entre norma e agente à eficiência do sistema contábil, e o fizeram observando a propensão em deixar fora do balanço uma operação de arrendamento mercantil quando normas diferentes eram utilizadas:

Para normas baseadas em regras, o tipo do auditor não influencia a propensão dos participantes em deixar a operação fora do balanço. Contudo, com normas baseadas em princípios, o tipo do auditor interfere nessa propensão: ela é mais baixa quando o auditor é orientado a princípios do que quando ele é orientado a regras ou a clientes. Nossos resultados sugerem que uma migração para normas mais baseadas em princípios provavelmente resultará no aumento de qualidade das demonstrações financeiras somente

quando houver uma correspondência com o tipo de auditor, no sentido de serem mais orientados a princípios.⁸

Num sistema onde se usam normas baseadas em princípios (NbP), o auditor também precisa estar preparado para lidar com princípios, ou seja, precisa estar apto a julgar com a liberdade proporcionada pelos princípios, mas de maneira a alcançar o objetivo desejado pela norma. Se, ao contrário, buscar a letra da norma ao exercer e sustentar seu julgamento, estará fazendo uso inadequado da norma.

Num sistema onde se usam normas baseadas em regras (NbR), a orientação do auditor é menos dramática, já que o afunilamento dado pela regra leva o profissional a ter menor liberdade no julgamento, ou seja, pode ser adequado a profissionais voltados ao uso de regras mas também a profissionais voltados ao uso de princípios.

Jamal e Tan (2010) chegaram a tais conclusões após realizarem estudo que tinha como objetivo verificar se havia diferença de posicionamento do auditor quando este lidava com NbP (no caso, IFRS) e quando lidava com NbR (no caso, normas canadenses (*Canadian Gaap*)). Para realizar a pesquisa, procuraram identificar auditores orientados por regras (AoR), auditores orientados a princípios (AoP) e auditores orientados a clientes (AoC)⁹. Usaram como temática a decisão em classificar uma operação de arrendamento em financeiro ou operacional, analisando a propensão a deixar a operação fora do balanço. Jamal e Tan (2010) observaram que o uso de NbP tende a melhorar a qualidade das demonstrações contábeis somente quando os auditores também são do tipo AoP. Já quando se tem NbP combinada com AoR ou AoC, e exatamente nestes casos¹⁰, o resultado fica aquém do esperado, abrindo espaço para a contabilidade criativa.

Apesar das conclusões obtidas, a pesquisa desenvolvida por Jamal e Tan (2010) apresenta alguns pontos que merecem reflexão e aprofundamento, o primeiro referente ao método de escolha e tipificação dos auditores participantes, e o segundo relacionado ao embasamento teórico usado nessa tipificação de auditores em AoP, AoR e AoC. Sobre o método de escolha,

⁸*For a rules-based standard, auditor-type does not influence participants' propensity to report the transaction off balance sheet. However, for a principles-based standard, auditor-type matters in that this propensity is lowest when the auditor is principles-oriented as opposed to rules- or client-oriented. Our results suggest that a move toward more principles-based standards is likely to result in improved financial reporting quality only when there is a corresponding shift in auditors' mindsets toward being more principles-oriented.*

⁹ Enfocaram apenas auditores de *Big Four*.

¹⁰ Ao mesmo tempo em que o uso de normas baseadas em princípios (NbP) dá espaço para julgamento, esse espaço é provido para que o agente aplique a norma de acordo com o objetivo da norma; quando uma NbP é utilizada por um auditor AoR ou AoC (os quais têm a preocupação de seguir a literalidade da norma), isso pode levar ao uso equivocado da mesma, razão pela qual se diz que neste caso específico, o resultado fica aquém do esperado.

os autores tipificaram os participantes baseando-se na opinião de colegas de firma de auditoria, que empiricamente determinaram a escolha de auditores do tipo AoR, AoP e AoC. Sobre o embasamento teórico que justifica tal tipificação, o que se encontra no texto de Jamal e Tan (2010) indica que não foi utilizada teoria específica que desse o suporte necessário.

Esta tese foi construída com o intuito de aprofundar os estudos de Jamal e Tan (2010) explorando novos métodos de pesquisa, e também para avaliar teorias que pudessem suportar a tipificação dos auditores em AoR, AoP e AoC, ou que pelo menos fornecessem subsídios para criticar tal tipificação. Tanto em relação ao método quanto em relação a uma teoria que pudesse dar suporte aos achados de Jamal e Tan (2010), a ideia foi verificar algumas teorias sobre JDM utilizadas em Psicologia, analisando seu grau de aderência mediante o que já fora identificado pelos autores.

Basicamente, a busca por uma teoria que pudesse suportar os achados de Jamal e Tan (2010) enfocou estudos da área de JDM, que mostraram ser possível identificar duas formas de pensar diferenciadas (Tversky & Kahneman, 1974; Evans, 2008), assunto tratado pela Teoria do Processo Dual (TPD). Por outro lado, alguns autores sustentam que as pessoas seguem padrões em suas decisões (Ing, Rim, Nygren, Edwards & White, 2014).

Basicamente, a TPD sugere que os indivíduos podem se utilizar de formas analíticas ou intuitivas quando julgam e tomam decisões. A forma analítica apresenta maior aversão ao risco, e o indivíduo explora mais as fontes de informações que possui antes de tomar a decisão. A forma analítica é um modo deliberado, consciente, detalhado e ponderado de tomar decisões. A forma intuitiva é mais automática (menos deliberada), mais rápida, menos avessa ao risco, e pode levar o indivíduo a tomar uma decisão com base em alguma informação disponível, mesmo sabendo que poderia se valer de outras fontes de informação para se certificar de alguns aspectos.

Ao longo dos anos, com a evolução da TPD, Ing *et al.* (2014) chegaram a considerar que haveria uma terceira forma de pensar, influenciada pelo aspecto emocional, que nesta tese é apresentada pela sigla TPD-m (Teoria do Processo Dual modificada), já que não foi encontrada na literatura denominação específica para ela. Ing *et al.* (2014) também sugerem ferramenta específica para identificar o padrão decisório individual: o Teste DMI¹¹ (Inventário da Tomada de Decisão).

¹¹ DMI é a sigla referente ao nome do teste em inglês: *Decision Making Inventory*.

Disso conclui-se que seriam possíveis três formas segundo a aqui denominada TPD-m: a forma analítica, a intuitiva e a emocional.

Muito embora existam essas três possibilidades (baseadas na TPD-m), seria natural esperar maior concentração de padrões decisórios analíticos dentre auditores, o que pode ser justificado pelo fato de que auditores estão sujeitos a um processo de *accountability* por membros da sociedade (reguladores, investidores, etc). Isso porque o que se espera desses profissionais é uma análise cuidadosa, ponderada, de maneira a evitar riscos desnecessários que possam dar abertura para o questionamento de sua capacidade técnica, credibilidade, etc.

Segundo Vieider (2009), toda vez que um profissional tem seu julgamento monitorado por outros, ele tende a ser avesso à ambiguidade. Tal aversão à ambiguidade aumenta ainda mais quando se pondera que quem exerce a *accountability* não necessariamente é alguém conhecido, o que dá ainda mais insegurança aos que sofrem a verificação (*accountability*) quanto às possíveis consequências.

E a forma como o indivíduo constrói seu julgamento (forma analítica, intuitiva ou emocional) tem alguns pontos de contato com a preferência ou não pela literalidade (regras), na medida em que o padrão analítico delineado por Ing et al (2014) é mais avesso a riscos. A literalidade, portanto, seria um porto seguro ao profissional que pode ter de justificar seu julgamento publicamente, ao mesmo tempo em que precisa ser imparcial.

Ao contrário, o uso de normas baseadas em princípios traz algum espaço para julgamento, e junto com isso, alguma ambiguidade (Peytcheva, 2012), o que traria desconforto aos avessos à ambiguidade (analíticos). Enquanto que indivíduos com padrão intuitivo, presume-se, sentir-se-iam menos desconfortáveis com a ambiguidade de normas baseadas em princípios.

Assim, seria possível supor que os padrões decisórios: analítico (ANA), intuitivo (INT) e emocional (REG, do termo em inglês, *regret*)) poderiam estar associados aos tipos de auditores, quais sejam: orientados a regras (AoR), a princípios (AoP) e a clientes (AoC), respectivamente, não pelo fato de que uns só seguem regras e outros só princípios, mas pelo fato de que uns podem preferir ter por base a letra da norma, e outros, o contexto da operação, o que pode ser analisado a partir, por exemplo, das características e padrões identificados e estudados pela TPD-m.

1.2.1 Questão de Pesquisa e Objetivo Principal da Pesquisa

E tomando-se por base o *gap* de literatura identificado, formulou-se a seguinte questão de pesquisa: Em que medida os padrões decisórios (ANA, INT e REG) e os tipos de auditores (AoP, AoR e AoC) identificados por Jamal e Tan (2010) estão associados?

Objetivamente, o que se pretende é avaliar o que a TPD-m pode trazer de contribuição quando se estuda o auditor brasileiro, já que é uma teoria utilizada quando se estuda tomada de decisão em Psicologia. Além dessa avaliação, esta tese utiliza um exercício sobre auditoria de operação de arrendamento mercantil¹², onde o participante pode ordenar ações consideradas mais importantes, e conforme vai ordenando, suas justificativas vão sendo registradas para análise comparativa com outros participantes. Esse ordenamento permite explorar um pouco mais os aspectos que os participantes consideram quando julgam (tomam) decisões, o que permite entender o uso que faz da norma contábil quando da prática de auditoria, e eventuais impactos de seus padrões decisórios na mesma prática.

Como forma de verificação da forma mais utilizada pelos profissionais, buscou-se a ferramenta desenvolvida por Ing *et al.* (2014) quando identificaram os diferentes padrões decisórios individuais. Essa ferramenta busca identificar, além dessa característica, outras como a predisposição (maior ou menor) a basear decisões em informações objetivas e imparciais, a tendência (maior ou menor) à análise de várias alternativas antes de tomar decisões, a tendência em assumir em maior ou menor grau premissas de outras pessoas consultadas durante o processo, e a tendência em arrepender-se (ou não) de decisões tomadas anteriormente. E tais tendências identificadas por teste psicológico teriam o potencial de indicar ações preferidas em cada um dos quesitos citados. E como padrão individual, entende-se aqui ser uma forma mais recorrente de tomar decisões ao nível individual (como cada indivíduo normalmente toma decisões).

Em última análise, pretende-se aqui avaliar o quanto de associação existe entre o padrão decisório do agente e as escolhas que faz no processo de julgamento e tomada de decisão. Veja-se que a relação é do padrão decisório com o modo como o indivíduo constrói seu julgamento

¹² A escolha do tema arrendamento mercantil deu-se pelo fato do tema já ser recorrente em estudos sobre tomada de decisão, à exemplo do próprio estudo de Jamal e Tan (2010).

e toma decisões (em que se baseia, de que informações se utiliza, quais premissas tende a assumir quando constrói o seu raciocínio em torno da decisão que irá tomar, e como enfrentará os resultados dessa decisão).

1.3 Importância e contribuições da pesquisa

Nelson e Tan (2005), ao apresentarem a revisão de literatura sobre JDM em auditoria, e enfocando mais detidamente as pesquisas sobre atributos do auditor, afirmam que estudos dessa natureza são úteis: (a) se as características individuais são relevantes para a questão estudada; (b) se houver uma teoria ligando a característica individual à atividade estudada; (c) se o constructo sobre características individuais tiver validade e confiabilidade; e (d) se houver facilidade em capturar na prática as características individuais. Para estes quatro princípios, Trotman (2005) adiciona um quinto: (e) se os resultados tiverem impacto, utilidade prática, o que daria a direção do que fazer com o achado.

Em relação ao primeiro quesito, cabe asseverar que a pesquisa de Jamal e Tan (2010) evidencia a importância de se identificar corretamente o padrão decisório do auditor, já que um viés nessa identificação pode levar a resultados equivocados sobre o alinhamento entre auditores e normas contábeis¹³; ou seja, esta pesquisa tem importância regulatória.

Também esta pesquisa traz uma teoria que pode ser utilizada como base para o que já fora identificado por Jamal e Tan (2010), qual seja a teoria da TPD-m com as considerações de Seymour, Epstein, Pacini, Denes-Raj e Heier (1996) incorporadas por Nygren e White (2002), o que corresponderia ao segundo quesito (teoria ligando características individuais ao assunto estudado)

A importância da pesquisa também pode ser reconhecida pelo fato de que o construto aqui utilizado permite avaliar a ligação (correspondência) do que já fora identificado empiricamente por Jamal e Tan (2010) com a Teoria do Processo Dual Modificada (TPD-m) (Nygren, 2000;

¹³Sobre a necessidade de se ter um método robusto para alcançar resultados confiáveis, Herold (1979) (apud Trotman (2005, p.76)) assevera: “a falta de atenção dada às atividades experimentais e seu potencial impacto sobre os resultados experimentais podem ser uma das principais razões para a incoerência que caracteriza grande parte da pesquisa sobre o desempenho do grupo.” [Texto original: “*the lack of attention paid to experimental tasks and their potential impact on experimental results may be a major reason for the inconsistency which characterizes much of the research on group performance.*”]

Nygren & White, 2002). E ao mesmo tempo em que apresentam a teoria, para definir o padrão decisório, Nygren e White (2002) oferecem o Teste DMI, que já fora validado a partir de outros testes psicológicos (Teste Jackson de Personalidade, dentre outros) e aplicado com êxito em mais de quatro mil pessoas, podendo ser considerado confiável. E por fim, na investigação sobre a correspondência do tipo de auditor com a TPD-m, foi utilizada a Metodologia Q, que permite identificar fatores explicativos para cada agrupamento de indivíduos. Ambas as afirmativas demonstram a correspondência com o terceiro (constructo com validade e confiabilidade para o DMI, e em fase de análise para relacionar com o tipo de auditor) e quarto (facilidade em capturar características individuais) quesitos acima.

Adicionalmente, a pesquisa ganha importância na medida em que explora o método de pesquisa (Metodologia Q), objetivando: a aplicação em pesquisas como a de Jamal e Tan (2010), e que fora o objetivo inicial desta tese; permite incrementar o estudo de questões ligadas ao desenvolvimento profissional que serão tratadas nesta tese, e que podem ser úteis tanto para os auditores (individualmente) que se preocupam com sua carreira em auditoria, quanto para as firmas de auditoria (buscando desenvolver auditores em relação à forma como constroem julgamentos e tomam decisões); permite a discussão sobre a aplicação prática das normas contábeis, dada a possibilidade de comparação das escolhas individuais acerca de atitudes relacionadas à temática envolvida (arrendamento mercantil).

Em decorrência da investigação sobre o modo como os auditores constroem o raciocínio num processo de JDM, a decisão de focar apenas auditores de *Large Six*¹⁴ pode trazer *insights* sobre a disseminação das práticas ao redor do mundo, dado o potencial de estes profissionais influenciarem a prática dos demais profissionais de contabilidade, conforme apontam (Cooper & Robinson, 2006, p.416): “Big Four são centros importantes, onde as práticas contábeis emergem, tornam-se padronizadas e são reguladas, onde as regras e padrões contábeis são traduzidos para a prática, e onde identidades profissionais são mediadas, formadas e transformadas.”¹⁵

Ainda, sobre os auditores, Power (1994, p.7) ressalta o potencial que a atividade de auditoria tem em moldar os ambientes onde os preparadores operam:

¹⁴ *Large Six*: denominação (em inglês) para as seis maiores firmas de auditoria do mundo.

¹⁵ *Big Four are important sites where Accounting practices emerges, become standardized and are regulated, where accounting rules and standards are translated into practice, and where professional identities are mediated, formed and transformed.*

(...) Auditoria não é passiva, mas ativa. Não somente molda as atividades que controla em aspectos decisivos, mas representa uma concepção de *accountability* muito particular. Longe de ser passiva, a auditoria constrói os contextos em que opera. A mais influente dimensão da explosão de auditoria é o processo que torna os ambientes auditáveis, estruturados para atender à necessidade de ser monitorado *a posteriori*. Auditorias não monitoram passivamente o desempenho do auditado, mas modificam os padrões de seu desempenho de maneira crucial, e a concepção pública das mesmas questões para as quais é solução.¹⁶

E sendo imprescindível para esta pesquisa a confrontação entre NbR e NbP, esta tese tem importância quando resgata aspectos históricos da conceituação, pela comunidade acadêmica e profissional contábil, de quais teriam sido até aqui os princípios e regras contábeis. E a importância teórica está em relacionar o que tais tipos de normas (NbR e NbP) exigiriam dos profissionais que as interpretam (e.g., capacidade em lidar com regras mais subjetivas, no caso das NbPs).

Após esse resgate, apresenta uma definição necessária do que seriam princípios e regras, com o intuito de sustentar a discussão teórica aqui apresentada, definição baseada em Dworkin (1967). E sobre esse aspecto, procura verificar se dentre os participantes existe consenso sobre o que seria um e outro, já que princípios e regras são a base para uma estrutura de julgamento.

Destaca-se, por fim, a contribuição à pesquisa sobre Auditoria no Brasil, e aqui é válido citar alguns trabalhos relacionados (direta ou indiretamente) ao tema desta tese, como os estudos sobre contabilidade criativa (Almeida & Almeida, 2009), responsabilidades dos auditores frente à contabilidade criativa (Santos & Grateron, 2003), necessidade de construção de capacidade profissional (Carvalho & Salotti, 2013) e entendimento de auditores sobre pronunciamentos específicos (Silva & Lemes, 2013).

1.4 Premissas, Objetivos e Hipóteses de Pesquisa

Para atingir os objetivos da pesquisa, este estudo partiu das seguintes premissas:

¹⁶(...) *Audit is not passive but active. Not only does it shape the activities which it controls in critical ways but it represents a very particular conception of accountability. Far from being passive, audit actively constructs the contexts in which it operates. The most influential dimension of the audit explosion is the process by which environments are made auditable, structured to conform to the need to be monitored ex-post. Audits do not passively monitor auditee performance but shape the standards of this performance in crucial ways, and public conceptions of the very problems for which it is the solution.*

- 1 Alinhamento necessário entre norma contábil e agente, para propiciar o aumento da eficiência do sistema contábil, reduzindo o espaço para a contabilidade criativa (Jamal & Tan, 2010).
- 2 Segundo Jamal e Tan (2010), existem três tipos de auditores: AoP, AoR e AoC.
- 3 Segundo a literatura de TPD-m, existem padrões individuais de decisão baseados na TPD-m (analítico, intuitivo e emocional) (Josephs, Larrick, Steele, & Nisbett, 1992; Payne, Bettman, & Johnson, 1993)
- 4 Atualmente não está claro o que são normas baseadas em princípios, nem o que são normas baseadas em regras (Nobes, 2005), e poucas são as características identificadas como necessárias para que o profissional interprete-as (NbR e NbP) adequadamente.
- 5 Atualmente não há consenso sobre o que seriam princípios e regras, nem quanto à sua utilidade no processo de julgamento e tomada de decisão (Dennis, 2008; Nobes, 2005).

Com base na questão de pesquisa - Em que medida os padrões decisórios (ANA, INT e REG) e os tipos (AoP, AoR e AoC) identificados por Jamal e Tan (2010) estão associados? - o objetivo geral da tese é avaliar, em última análise, as similaridades ou características em comum entre os padrões decisórios e os tipos de auditores identificados por Jamal e Tan (2010)). E o objetivo geral pode ser desmembrado, conforme segue:

- 1 Avaliar se a Teoria do Processo Dual Modificada (TPD-m) pode suportar (teoricamente) os tipos de auditores AoP, AoR e AoC;
- 2 Conhecer o padrão decisório da amostra selecionada (possibilitado pela aplicação do DMI), e posteriormente, avaliar se os resultados obtidos com a Metodologia Q corroboram o teste inicial (DMI).
- 3 Entender o conceito de princípio e de regra, o conceito de NbP e NbR e o que cada tipo de norma exige de seu intérprete em termos de capacidade de análise e ou características individuais;

- 4 Verificar se os profissionais da amostra compartilham os mesmos conceitos (princípios e regras), posto que a pesquisa investiga decisões técnicas, considerando a lacuna conceitual existente (Nobes, 2005).
- 5 Avaliar, com a Metodologia Q, se existe homogeneidade na escolha dos tópicos que consideram mais importantes sobre a temática arrendamento mercantil;
- 6 Avaliar se a Metodologia Q pode contribuir para o entendimento de outras características dos tipos AoP, AoR e AoC que não somente o apego à literalidade, ao contexto ou a preservar relacionamentos, o que pode ser viável com a extração e interpretação dos fatores obtidos pela análise fatorial.

Reforça-se aqui que esta tese utiliza a mesma denominação utilizada por Jamal e Tan (2010) em relação aos tipos de auditores: os orientados a princípios (de sigla AoP), os orientados a regras (de sigla AoR) e os orientados a clientes (de sigla AoC). Neste ponto, vale esclarecer o que os autores procuraram demonstrar a orientação de auditores respectivamente ao contexto da operação (AoP), à literalidade da norma (AoR) e às relações humanas (emocionais) (AoC), ao contrário do que se poderia pensar (e.g., que o AoP fosse voltado exclusivamente a uso de princípios, o AoR ao uso de regras e o AoC apenas a clientes). A decisão em manter as mesmas denominações (AoP, AoR e AoC) deu-se pelo fato de que estas são as mais utilizadas na literatura contábil sobre o tema (Cohen, Krishnamoorthy, Peytcheva, Wright (2012, 2013); McEnroe, Sullivan (2013); Peytcheva, (2014)).

Essa correspondência (ilustrada na Figura 2 adiante) entre padrões decisórios e os tipos de profissionais em contabilidade, aliás, não é nova. Braun, Fernandez, Hosch e Morera (2008), já fizeram a correspondência entre padrão analítico e preferência pela literalidade, e entre padrão intuitivo e preferência pelo espírito da norma (contexto), inclusive justificando a necessidade do estudo pela migração do uso de regras para o uso de princípios no cenário contábil. Os resultados apresentados foram inconclusivos em relação aos de padrão intuitivo. Ao contrário, em indivíduos de padrão analítico, os autores concluíram haver relação entre o padrão analítico e a preferência à literalidade. Muito embora esses resultados tenham sido encontrados, os autores concluem que os indivíduos de padrão analítico talvez sejam um tipo mais básico de padrão, já que supostamente pretendem apenas ler, entender e seguir regras (pretendem apenas seguir a letra da norma). Ao contrário, indivíduos de padrão intuitivo poderiam estar imbuídos de ler a regra, entender o princípio por trás da norma e ir além da norma, o que torna a sua

identificação mais complexa. Na opinião dos autores, talvez esse seja o motivo para ter sido possível estabelecer associação entre o resultado do DMI como intuitivo e a preferência por entender o contexto da mesma.

Como ponto de partida, a primeira indagação feita neste trabalho foi a respeito do que se poderia esperar em termos de padrões decisórios para auditores, e se haveria um padrão preponderante dentre esses profissionais. Isso trouxe a necessidade de encontrar artigos que relacionassem o uso do Teste DMI com determinadas profissões. Uma vez que não foram encontrados artigos a respeito, a decisão foi construir uma hipótese que demonstrasse ser possível encontrar profissionais de todos os padrões:

H1: Não existe predominância de um único padrão decisório dentre os auditores pesquisados.

Aqui parte-se da premissa de que a probabilidade de encontrar indivíduos com padrão analítico (ANA), intuitivo (INT) e emocional (REG) é a mesma¹⁷. Essa hipótese pode ser verificada pela aplicação do Teste DMI, que possui a finalidade de identificar padrões decisórios.

Depois de identificar o padrão de cada participante e entender quais as consequências do padrão identificado para a maioria dos participantes, o passo seguinte é entender como se processam decisões na prática diária, o que explica a condução de um exercício sobre arrendamento mercantil e a observação das preferências (pesos atribuídos) a assertivas sobre atitudes envolvidas numa auditoria do referido tema. E a partir dos resultados desse exercício sobre arrendamento, pretende-se verificar a próxima hipótese de pesquisa:

H2: Existe associação entre os padrões identificados pelo Teste DMI e os tipos de auditores (AoP, AoR e AoC) apontados por Jamal e Tan (2010).

Com essa hipótese, pretende-se analisar se os indivíduos identificados pelo DMI como analíticos podem ser associados aos auditores tipificados como AoR, os intuitivos como AoP e os emocionais como AoC. Essa hipótese será verificada comparando-se os resultados obtidos no DMI com a preferência dos participantes relevada pelo exercício sobre arrendamento mercantil (Metodologia Q): participantes analíticos teriam preferência por atitudes(descritas

¹⁷ A escolha em partir da hipótese de que não há preponderância entre os padrões (ANA, INT e REG) deu-se principalmente em função do fato de que, ao contrário, somente seria possível sustentar a preponderância de um padrão após a aplicação do Teste DMI. Antes de sua aplicação, não seria possível afirmar haver preponderância de nenhum dos padrões.

nos cartões usados na Metodologia Q) de cunho mais literal (e objetivo); participantes intuitivos teriam preferência por atitudes (cartões) de cunho mais subjetivo e mais contextualizado; e participantes emocionais teriam preferência por cartões onde a decisão é compartilhada com terceiros (são centrados em relações humanas), ao mesmo tempo em que, em certa medida são avessos ao risco. Esquemáticamente, esta hipótese poderia ser assim ilustrada (Figura 2):

Em seguida, dado que esta tese analisa a aplicação da norma pelo auditor, formulou-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H3: Há homogeneidade no ordenamento dos assuntos relacionados ao arrendamento mercantil (do ponto de vista de sua importância) dentre os indivíduos agrupados pela Metodologia Q.

A verificação desta hipótese se dará pela comparação dos assuntos considerados mais importantes a cada fator identificado pela Metodologia Q. Essa hipótese foi baseada na premissa de que há falta de clareza acerca dos conceitos de princípios e regras) e quanto à sua utilidade no processo de julgamento e tomada de decisão.

E considerando a aplicação da Metodologia Q, que permite verificar a quais procedimentos (ações, atitudes) os participantes atribuem maior importância, dentre possíveis procedimentos envolvendo uma auditoria em arrendamento mercantil, bem como a posterior análise sobre quais os fatores que seriam explicativos das escolhas dos indivíduos, também pretende-se verificar a seguinte hipótese:

H4: Existe associação entre os agrupamentos identificados pela Metodologia Q e as características condizentes com os tipos de auditores (AoP, AoR e AoC).

A verificação desta hipótese se dará levando-se em consideração possível associação entre a interpretação das escolhas dos indivíduos agrupados por fator explicativo (da Metodologia Q) com as características apontadas pela literatura como condizentes a cada tipo de auditor (AoP, AoR e AoC). Tal interpretação é capturada pela gravação (áudio) das justificativas fornecidas por cada participante, que passa por posterior análise em software computacional, cujo intuito é verificar se os pontos mais destacados pelos grupos identificados na Metodologia Q corroboram a tipificação de auditores dada pela literatura (Jamal e Tan, 2010; Benston et al, 2006; Penno, 2008). Ou seja, a intenção é verificar se as interpretações das escolhas podem ser suportadas pela literatura sobre as características dos AoP, AoR e AoC.

1.5 Delimitações da pesquisa

Esta tese não está voltada a discussões de questões políticas, econômicas ou filosóficas que de alguma maneira estejam relacionadas à tomada de decisão de auditores, visto que este trabalho foi baseado em estudos sobre julgamento e tomada de decisão (JDM) oriundos da Psicologia, e assim suas conclusões mantêm-se dentro dessa área do conhecimento, bem como da área Contábil (aqui enfocando-se estritamente aspectos técnicos relacionados ao arrendamento mercantil ou à aspectos teóricos ligados ao uso de princípios e regras contábeis).

Sendo esta pesquisa de cunho exploratório, não-experimental, não existe a pretensão de estabelecer um método definitivo para estudo sobre julgamento e tomada de decisão de auditores, embora pretenda oferecer uma proposição possível, viável para tal estudo, e que possam encontrar explicações em teorias de JDM já existentes.

Esta pesquisa também não pretende investigar o processo de tomada de decisão de grupos de auditores, mesmo que a decisão em grupo possa ter certo peso para inferências interessantes sobre o processo decisório em auditoria. Ainda, esta tese não pretende definir ou sequer abordar em qual grau a decisão em auditoria é realizada de maneira individual ou em conjunto, nem debater aspectos relacionados à potencialidade dos resultados aqui relatados (e.g., qual o peso da decisão de um sócio dentre os membros do grupo de trabalho alocado num determinado cliente).

Aliás, segundo Ashton e Ashton, (1995), as decisões em auditoria são normalmente realizadas em grupo, e assim, aspectos ligados ao indivíduo não teriam grande impacto nas decisões da área de auditoria. Também Gul, Wu e Yang (2013) afirmam que, embora as características individuais dos auditores possam influenciar os resultados das auditorias, os mecanismos de controle de qualidade da firma restringem esses efeitos (mecanismos voltados à busca por consistência, padronização de procedimentos, centralização de decisões sobre materialidade, etc), o que seria motivo suficiente para sustentar a falta de utilidade em estudos sobre auditores considerados individualmente. Frente aos argumentos que ressaltam a importância da análise da decisão em grupo, os resultados aqui encontrados poderiam ser considerados como de menor valor, ou até mesmo desinteressantes.

Mas a delimitação do estudo para análise decisória de indivíduos também encontra abrigo na literatura. A exemplo, Nelson e Tan (2005, p.42) afirmam que “auditores precisam executar uma variedade de tarefas para formar sua opinião sobre a firma, e para isso, vários atributos pessoais do auditor (e.g., habilidades e personalidade) influenciam o resultado”.

Também Church, Davis e McCracken (2008) sugerem que diferenças individuais certamente têm seu papel, e que para conhecer as interações que ocorrem nos grupos de auditoria, é necessário conhecer o efeito das diferenças individuais nestes grupos; mais especificamente, sugere que se analise se há correlação entre características individuais (idade, sexo, personalidade, etc) e a qualidade das demonstrações. Por fim, segundo Francis (2011, p.134)¹⁸:

As duas entradas no processo de auditoria são as pessoas que fazem as auditorias e os testes de auditoria que são utilizados para reunir evidências. As auditorias são de qualidade superior quando realizada por pessoas competentes. Embora possamos supor razoavelmente que os auditores são competentes com base em requisitos e de educação geral e por seu licenciamento CPA, a verdade é que sabemos muito pouco sobre as pessoas que conduzem a auditoria. Por que isso é importante? Porque sabemos pela literatura de psicologia social que as características demográficas, fisiológicas e cognitivas podem afetar o desempenho de um indivíduo.

Assim, embora haja essa limitação (a pesquisa não analisa o impacto do padrão decisório na decisão em grupo), isso é na verdade uma delimitação escolhida com base em Francis (2011),

¹⁸ *The two inputs to the audit process are the people who do audits and the audit tests that are used to gather evidence. Audits are of higher quality when undertaken by competent people. While we might reasonably assume that auditors are competent based on general education requirements and CPA licensing, the fact remains that we know very little about the people who conduct audits. Why is this important? We know from the social psychology literature that demographic, physiological, and cognitive characteristics can affect an individual's performance.*

Church *et al.* (2008) e Nelson e Tan (2005). Ainda, o estudo das características das decisões individuais tem importância econômica, já que durante todo o processo de auditoria os profissionais tomam pequenas decisões, que, sabe-se, sofrem posterior revisão, a qual já parte de pequenas decisões já tomadas pelos profissionais que estão em campo. E se realmente fosse necessário reavaliar o que já fora feito pelo pessoal de campo, o sócio responsável encontraria barreiras de cunho operacional (não haveria tempo para refazer tudo) e de cunho econômico (considerando-se o custo envolvido para esse reprocessamento).

1.6 Estrutura da tese

Esta tese está organizada em cinco capítulos, tendo o capítulo inicial a contextualização, apresentação do problema, questão de pesquisa, hipóteses, importância, contribuições da pesquisa e delimitações do trabalho. No capítulo cinco são apresentadas as conclusões.

No segundo capítulo (fundamentação teórica), são apresentados os estudos anteriores que justificam as premissas e hipóteses consideradas nesta tese.

No terceiro capítulo (sobre metodologia), tem-se maior detalhamento sobre a operacionalização da pesquisa: noções gerais sobre os usos das metodologias empregadas e aspectos ligados à sua execução.

No quarto capítulo (resultados), encontram-se as análises da pesquisa, ponderadas à luz do referencial teórico utilizado, de maneira a alinhar os resultados com as hipóteses e com os objetivos da pesquisa. A seguir, o esquema da tese (Figura 3):

Figura 3. Esquema da Tese.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo foi construído a partir das premissas de estudo delineadas no tópico 1.4 desta tese, e que por uma questão de encadeamento lógico, a terceira premissa é fundamentada por último, já que esta lida com teorias oriundas da Psicologia, e as demais (primeira, segunda, quarta e quinta) com a literatura contábil.

Neste capítulo, são apresentadas as origens da literatura de JDM em Contabilidade e Auditoria, bem como a evolução até as pesquisas envolvendo o estudo conjunto de norma contábil e agente (preparador e auditor). Depois, as pesquisas que apresentam definições de princípios e regras contábeis e a definição de NbR e NbP, o que dá o suporte necessário para apresentação posterior dos estudos sobre os atributos desejáveis dos agentes para cada caso (NbR e NbP). Por último, são apresentadas a origem e a evolução dos estudos sobre racionalidade (JDM) em Psicologia, com o aprofundamento necessário na Teoria do Processo Dual (TPD) e na versão modificada (TPD-m); depois, são apresentados alguns instrumentos gerados a partir da TPD-m, dentre eles, o Teste DMI.

2.1 As origens da literatura sobre JDM em Contabilidade e Auditoria

Segundo Trotman, Tan e Ang (2011, p. 279) estudos sobre JDM em Contabilidade têm, em linhas gerais, enfoques na qualidade do julgamento, ou ainda, procuram descrever o processo de JDM, abordando quais os fatores que impactam (o processo) e por qual razão; estudos sobre JDM também trazem e testam teorias que abordam como é o processo cognitivo, e ainda, enfocam como melhorar o processo de JDM de auditores, preparadores e usuários da informação contábil. Isso dá uma ideia da diversidade de estudos de JDM aplicados à Contabilidade e à Auditoria.

Os primeiros estudos sobre JDM em Contabilidade e Auditoria ocorreram por volta da década de sessenta (focados em como melhorar a eficiência operacional), e foram realizados antes que se tivesse uma ideia clara das teorias e métodos de pesquisa em JDM (Ashton & Ashton, 1995).

Na década de setenta, a pesquisa versava sobre políticas utilizadas em auditoria. A ideia era verificar como o auditor respondia a determinadas questões quando certas situações eram apresentadas. Assim, R. H. Ashton (1974) estudou como auditores formulavam sua opinião sobre falência ou não de determinadas empresas mediante a apresentação de seus respectivos índices (indicadores) financeiros, e a partir de tais estudos, foram elaborados modelos lineares de decisão. Joyce (1976) explorou a extensão e a natureza dos julgamentos enfocando o planejamento de auditoria, nessa mesma linha. Ambos os estudos procuravam abordar a existência de consenso entre os participantes, a importância relativa dos fragmentos de informação para os auditores, a forma funcional de julgamento (se linear ou não-linear), a estabilidade destes, dentre outras questões (Trotman *et al.*, 2011).

Na segunda metade da década de setenta, a temática foi o estudo sobre julgamento de auditores quando usavam informações estatísticas, trabalhos influenciados pelos estudos de Tversky e Kahneman (1974), onde se verificava a ocorrência das principais heurísticas: representatividade, disponibilidade e ancoragem. Trotman *et al.* (2011) citam como exemplos os trabalhos de Swieringa, Gibbins, Larisson e Sweeney (1976) e de Uecker e Kinney (1977); e ainda, o estudo de Libby (1979) sobre como sócios de auditoria percebem as mensagens comunicadas por relatórios de auditoria.

Nos anos oitenta, além da continuação dos estudos anteriores, o enfoque foi em estudos sobre a busca de informações na fase anterior à tomada de decisão, em estudos sobre a elaboração de hipóteses, a decisão em grupo e o começo dos estudos sobre expertise. Em destaque, a questão do consenso entre auditores havia sido substituída pela questão da exatidão (acurácia) das decisões, como nos estudos de A. H. Ashton (1985), que observava que o consenso entre diferentes auditores até poderia ser atingido, mas a acurácia da decisão ainda era questão a ser debatida (Trotman *et al.*, 2011, p.286).

Já no final da década de oitenta, começam a surgir trabalhos que procuravam decompor a questão do julgamento em dois pedaços: seleção da informação e processamento da informação, a exemplo dos estudos de Simnet e Trotman (1989) e de Libby e Libby (1989). Também estudos enfocando decisão em grupo e o processo de revisão tornaram-se mais frequentes (Abdel-Khalik *et al.*, 1983); e finalmente, os estudos sobre expertise (Libby, 1983) também foram relevantes na década de oitenta (Trotman *et al.*, 2011).

Os anos noventa dão continuidade aos estudos sobre expertise de auditores. Frederick (1991) encontrou diferenças em relação a expertise entre auditores experientes e auditores menos experientes; Nelson (1993) examinou o aprendizado baseado em experiências em laboratório enquanto que Libby e Frederick (1990) examinaram o aprendizado baseado em experiências práticas; Choo e Trotman (1991) examinaram algumas diferenças na estrutura de conhecimento e nos julgamentos de auditores experientes e inexperientes; Bédard (1991) relacionou expertise à medição de três itens relacionados à qualidade da auditoria: consistência com normas profissionais, com normas da firma e com o nível de consenso entre os auditores (Trotman, 2011, p.293).

Bonner e Lewis (1990) estudaram como o conhecimento (*expertise* obtida via experiências práticas e treinamento) e a capacidade inata dos participantes em realizar atividades de auditoria contribuem para melhor desempenho em auditoria. Concluíram que, apesar de auditores mais experientes terem desempenho superior a auditores novatos, conhecimento (via treinamento) e capacidade inata dão melhor explicação na variação de desempenho (*performance*).

Abdolmohammadi e Shanteau (1991) pesquisaram quais atributos os integrantes da carreira de auditoria julgavam mais importantes para um *expert* em auditoria. Pediram que os participantes ordenassem as características por sua importância, e obtiveram os resultados: sócios e gerentes identificaram capacidade de julgamento e confiança como os mais importantes; seniores e supervisores identificaram organização e pensamento analítico; estudantes escolheram objetividade a análise de alternativas. De maneira geral, os resultados apontam para a importância de características cognitivas na composição de características desejáveis em um *expert* na área de auditoria.

Ainda em 1990, estudos (Jamal et al, 1995; Zimbelman, 1997) começam a focar o julgamento de atividades em auditoria, mais especificamente quando da utilização de normas voltadas à prevenção de fraudes e seu impacto no planejamento de auditoria. Hoffman e Patton (1997) também estudaram o efeito do julgamento de auditores abordando especificamente o risco de fraude na presença de informações relevantes e irrelevantes.

Ainda relacionado à *expertise*, Lundberg e Nagle (2008) estudaram como auditores se recordam de decisões passadas, qual o nível de detalhamento e se conseguem manter na memória o mesmo raciocínio utilizado na fase pré-decisória. Ressaltam o papel da memória na tomada de decisão, já que a consultam em decisões futuras. Resultados demonstram que mesmo auditores

mais experientes têm distorções de memória, o que justifica a necessidade de guarda de papéis de trabalho, e os autores identificam diferenças em relação a auditores mais experientes e menos experientes.

2.1.1 Estudos sobre Normas Contábeis x Agentes (preparadores e auditores)

Baseado na ideia de que o gestor tem potencial interesse em exercer a contabilidade agressiva, e considerando que os auditores teriam o papel de neutralizar essa tendência, Hackenbrack e Nelson (1996, p.44) conduziram um experimento (com 90 auditores) para verificar se os auditores realmente estavam exercendo esse papel, já que os critérios de evidenciação (*disclosure*) eram vagos, comportando assim um conveniente mecanismo para justificar demonstrações contábeis agressivas. Este foi considerado o primeiro estudo examinando conjuntamente norma e agente.

Nelson e Kinney (1997) analisaram o julgamento do auditor com vistas a permitir que o cliente adote uma postura mais agressiva na publicação das demonstrações contábeis, e examinaram como os auditores justificaram suas interpretações quando do uso de normas contábeis.

Gibbins, Salterio e Webb (2000) , baseado no papel do auditor em restringir a contabilidade agressiva, analisaram aspectos da relação auditor-cliente durante o processo de emissão da demonstração contábil do cliente, e verificaram impactos materiais da versão final da demonstração do cliente após esse período. O experimento foi conduzido com 93 auditores com mais de 10 anos de experiência, e examinou aspectos ligados às condições (restrições) externas (e.g., normas contábeis), contexto (fatores interpessoais ligados ao relacionamento auditor-cliente) e capacidade das partes (expertise da firma e do cliente e tamanho da firma e do cliente foram alguns dos fatores), sendo os três fatores analisados à luz do processo de negociação (informações iniciais, negociação e resultados da negociação). Também Beattie, Fearnley e Brandt (2001) enfocaram fatores intervenientes na negociação auditor-cliente, verificando se havia impactos materiais na demonstração publicada pelo cliente.

Nelson, Elliot e Tarpley (2002) asseveraram que o exercício da contabilidade agressiva pode ocorrer nos mais diversos assuntos (reconhecimento de receitas, combinações de negócios, intangíveis, investimentos, arrendamentos, etc., e frequentemente envolvem provisões), e que

essa prática é mais observada quando se usam normas menos precisas. Os autores observaram o grau de exatidão ou inexatidão proporcionado pelas normas contábeis e impactos na materialidade por meio de questionários enviados a gerentes de *Big Five*.

Exatidão ou inexatidão de normas contábeis é um dos enfoques do debate acerca de normas baseadas em princípios (NbP) ou em regras (NbR), e como exemplo, Nelson (2003, p. 1) passa a referendar uma NbR quando esta inclui: critérios específicos, delimitações (*bright-lines*), exemplos, restrições de escopo, exceções e guias de implementação. A norma então seria o corpo de princípios e regras que são aplicáveis a uma determinada questão contábil. Suas delimitações podem ser qualitativas (numéricas, e.g., 75%) ou qualitativas (e.g., maior parte, quantia substancial ou outra expressão). Nelson (2003) afirma que nem sempre o aumento de regras leva à exatidão, mas na maioria das vezes aumenta a complexidade das atividades em auditoria, e ao mesmo tempo, a existência de regras precisas pode levar à contabilidade agressiva mais facilmente; o autor conclui que normas mais baseadas em princípios (com menos regras e exceções) pode restringir mais a contabilidade agressiva do que o uso de normas baseadas em regras.

Adicionalmente, Psaros e Trotman (2004) conduziram um experimento usando, num primeiro grupo de participantes, NbR, e num segundo grupo, NbP, e verificaram que o grupo que utilizou NbP restringiu mais a contabilidade agressiva que o outro grupo que utilizou NbR (usaram as regras para justificar a contabilidade agressiva); analisaram se o tipo de norma manuseada trazia impacto no julgamento de preparadores.

Ao mesmo tempo em que estudos traziam a discussão da exatidão das normas, Stetson (2006) reforçou a visão de que o julgamento é dependente das características cognitivas dos indivíduos, definindo estilos, habilidades e estratégias. Baseado no conceito de que o estilo cognitivo consiste no método preferido pelo indivíduo em adquirir e processar informação durante a resolução de um problema, Stetson (2006) trouxe a Teoria Junguiana, operacionalizada em seu trabalho pelo teste MBTI¹⁹, e utilizando-se apenas da dimensão relacionada à função (sensorial (detalhistas) ou intuitivo), procurou verificar se a combinação entre as características do MBTI e o tipo de norma (NbR ou NbP) aumentava ou reduzia o exercício da contabilidade agressiva

¹⁹ MBTI: Myers-Briggs Type Indicator é um teste que identifica características e preferências pessoais, e está baseado na ideia de tipo psicológico (propensões pessoais), e analisa as quatro dicotomias: atitudes (introvertido, extrovertido), funções (sensoriais, intuitivos; racionalistas, sentimentais) e estilos de vida (julgadores, perceptivos). É bem mais amplo que o teste DMI.

em situações dadas; pôde concluir que não há relação entre a combinação de tais fatores e a redução na contabilidade agressiva.

Jamal e Tan (2010), considerando haver dois tipos de normas (NbR e NbP), tal como apoiado na literatura aqui apresentada, e considerando haver três tipos de auditores (auditores orientados a regras (AoR), a princípios (AoP) e a clientes (AoC)), realizou experimento fazendo a combinação entre os fatores norma e agente (auditores, no caso), e verificaram que há uma melhora na qualidade das demonstrações contábeis quando, em um ambiente que usa NbP, os auditores também são do tipo AoP (ou seja, melhora quando há o alinhamento entre NbP e AoP).

Também Tweedie (2002), reconhece a ocorrência de uma possível mentalidade voltada a regras, e que pode ser prejudicial para entender o princípio que está por trás da letra da norma:

O IASB concluiu que um corpo de orientações detalhadas (por vezes referido como linhas limítrofes) incentiva uma mentalidade de um manual de regras, [gerando questionamentos do tipo] "Onde está escrito que eu não posso fazer isso?" Somos de opinião que isto é contraproducente e mais ajuda aqueles que têm a intenção de encontrar maneiras de contornar as normas mais do que aqueles que pretendem aplicar as normas de uma forma que forneça informações úteis. Em outras palavras, adicionar orientações detalhadas pode obscurecer, ao invés de destacar, o princípio subjacente. A ênfase tende a ser a conformidade com a letra da regra, em vez de ser com o espírito da norma²⁰.

Até aqui, é possível sustentar a primeira premissa utilizada nesta tese:

Premissa 1: É necessário que haja alinhamento entre norma contábil e agente, para propiciar o aumento da eficiência do sistema contábil (reduzir a incidência da contabilidade criativa) (Jamal & Tan, 2010; Tweedie, 2002)

Ao mesmo tempo, utiliza-se a premissa:

Premissa 2: Segundo Jamal e Tan (2010), existem três tipos de auditores: AoP, AoR e AoC.

²⁰The IASB has concluded that a body of detailed guidance (sometimes referred to as bright lines) encourages a rule-book mentality of "where does it say I can't do this?" We take the view that this is counter-productive and helps those who are intent on finding ways around standards more than it helps those seeking to apply standards in a way that gives useful information. Put simply, adding the detailed guidance may obscure, rather than highlight, the underlying principle. The emphasis tends to be on compliance with the letter of the rule rather than on the spirit of the accounting standard.

Para entender o alinhamento necessário entre norma e agente (Premissa 1), é preciso entender o conceito de NbR e NbP (a seguir).

2.2 Normas Baseadas em Regras e Normas Baseadas em Princípios ²¹

Segundo Gaa (1986, p.440), a literatura sobre o estabelecimento de normas contábeis valeu-se do princípio da primazia do usuário, em duas versões. A primeira versão, baseada no conceito de *accountability* e na questão da segregação entre controle e propriedade, e é conhecida como a versão básica do princípio da primazia do usuário, que foi publicada pelo AICPA, em 1973, nos seguintes termos: “o objetivo das demonstrações financeiras é servir primeiro aos que têm uma gama limitada de autoridade, habilidade ou recursos para obter informações, e aos que dependem das demonstrações financeiras como sua principal fonte de informação sobre a atividade econômica das empresas”.²²

E a segunda versão, mais complexa desse mesmo princípio (a versão estendida do princípio da primazia do usuário), publicada pelo FASB foi definida por Gaa (1986, p.440):

A demonstração financeira deve prover informação útil ao atual e potencial investidor, credor e a outros usuários quando de suas decisões racionais sobre investimentos, créditos e outras decisões similares. A informação deve ser compreensível àqueles que tem entendimento razoável dos negócios e atividades econômicas e que desejam estudar a informação com diligência razoável (FASB, 1978).²³

GAA (1986) aponta para a diferença entre elas (a primeira versão é mais ampla, atende a usuários em geral; a segunda versão é mais restritiva; prioriza investidores e credores) e para a consequência da adoção de uma ou de outra versão desse princípio na determinação do conteúdo das normas contábeis, considerando aqui a adequação necessária do princípio que as rege (primazia do usuário) com seu formato. Nesse contexto, Alexander (1999) começa a discutir o que seria adequado, considerando também as práticas contábeis nas mais variadas jurisdições, e aponta três abordagens possíveis para normas contábeis: mais baseadas em

²¹Para entender o que se espera de profissionais alinhados com NbR e com NbP, é preciso entender: as características, a utilidade, as limitações e potencialidades de cada tipo de norma (NbR e NbP).

²²*An objective of financial statements is to serve primarily those who have limited authority, ability, or resources to obtain information and who rely on financial statements as their principal source of information about enterprise's economic activities.*

²³*Financial reporting should provide information that is useful to present and potential investors and creditors and other users in making rational investment, credit, and similar decisions. The information should be comprehensible to those who have a reasonable understanding of business and economic activities and are willing to study the information with reasonable diligence (Fasb, 1978, apud Gaa, 1983, p.440-441).*

conceitos fundamentais (tipo A); uma segunda baseada num conjunto de regras e convenções a serem aplicadas em situações familiares ou não (tipo B); a terceira ainda mais detalhada, especificando métodos para todas as situações e problemas esperados (tipo C).

Alexander (1999), ao examinar as três abordagens, conclui que a relação entre o tipo A e o tipo C é muito importante, mas também muito problemática (relação entre o conceito fundamental e a regulação detalhada e completa). De um lado, regras detalhadas tornam possível atingir a menor variabilidade entre as demonstrações publicadas, não fosse o fato de sua inadequação frente à dinâmica da economia. De outro lado, a visão justa e adequada (*true and fair view*) é logicamente necessária. E completa:

Clareza internacional exige flexibilidade e compreensão mútua, e não regras. Comparabilidade em nível internacional exige relevância local e tolerância internacional, e não fórmulas práticas impostas, oriundas de tradições alheias ao contexto da empresa ou do usuário das demonstrações financeiras (Alexander, 1999, p. 252)²⁴

Com o escândalo da Enron, a SEC (2003) concluiu que eram necessárias melhorias no sistema de governança corporativa, já que as fraudes não haviam sido detectadas. E ainda em 2002, o Congresso Americano emitiu a Lei Sarbanes-Oxley (*Sarbanes-Oxley Act*), que estipulou diversas penalidades e limitações aos profissionais da área contábil, dentre outras ações. E reconheceu: que as normas contábeis americanas à época (emitidas pelo FASB) estavam muito baseadas em regras, com testes fronteiriços (*brigh-line tests*, que permitem o uso inadequado baseado na letra da norma, mas não no espírito, na intenção desta); inúmeras exceções a princípios, que ocasionavam inconsistências no tratamento contábil de transações (eventos) de substância econômica similar; complexidade e incerteza, gerados a partir de guia de implementação tão detalhado. Por fim, a seção 108(d) do referido documento sugere o estudo para adoção de normas baseadas em princípios (NbP), dado o objetivo da demonstração financeira definido no documento: prover informações úteis a investidores e credores no seu processo de tomada de decisão. E como forma de parametrizar tais estudos, definiu o que seriam normas baseadas em princípios:

Em nossa visão, a norma contábil ótima baseada em princípios envolve a definição concisa do princípio contábil substantivo, onde o objetivo contábil é incorporado como parte fundamental da norma, e onde poucas exceções ou inconsistências internas (se existirem) estão incluídas na norma. Ademais, essa norma deve fornecer guia de implementação apropriado, dada a natureza da transação/evento, e deve ser desprovida de testes fronteiriços. Por fim, a norma deve ser consistente e com uma estrutura conceitual

²⁴*International enlightenment requires flexibility and mutual understanding, not rules. Comparability on an international basis requires local relevance plus cross-national understanding, not imposed formulaic practices from traditions removed from the context of enterprise or financial statement user.*

de demonstrações financeiras derivada dela. E para distinguir nossa visão da abordagem proposta por outros, nós nos referiremos à nossa como sendo “normas orientadas a objetivos”,²⁵

A SEC (2003) passa a defender a necessidade de se esclarecer quais seriam os objetivos das normas, e que o usuário deve estar ciente de tais objetivos quando delas se utilizar (o que explica a denominação de normas orientadas a objetivos, NoOb nesta tese, apesar de sua estreita correspondência com o que eles reconhecem ser, no fundo, NbP).

No restante do documento, a SEC (2003) deixa claro que com NoOb pretende evitar o mau uso das normas, bem como evitar que o usuário se perca em inúmeras regras, o que explica o fato de NoOb serem superiores, na visão desse instituto. E, ao longo do documento, diferencia NoOb de normas estritamente baseadas em princípios (que não seriam as NbP, mas uma categoria mais específica, que chamaremos de NebP (normas estritamente baseadas em princípios)). O documento traz a preocupação de alguns sobre as potencialidades do uso de NebP:

Algumas das preocupações sobre o uso de NbP: (1) *perda de comparabilidade, dada a discricionariedade de gestores e auditores em aplicá-la*; (2) maior dificuldade na busca de soluções contra “maus atores” (na regulação ou em litígios); (3) preocupação de preparadores e auditores quanto à não aceitação de agências reguladoras de julgamentos de “boa fé”. Contudo, tais preocupações parecem críticas adequadas a normas baseadas somente em princípios. De fato, essa é exatamente a razão que nos leva a rejeitá-las como um paradigma ótimo para o estabelecimento de normas.

Em contraste a normas baseadas somente em princípios, a estrutura conceitual para a aplicação do julgamento profissional num regime orientado a objetivos é muito mais estreita, e provê a base para informações financeiras para investidores. Assim, se bem construídas, as NoObs têm o potencial de aumentar a comparabilidade (comparando-se às NbP e NbR), já que a NoOb é mais propensa a refletir a

²⁵*In our view, the optimal principles-based accounting standard involves a concise statement of substantive accounting principle where the accounting objective has been incorporated as an integral part of the standard and where few, if any, exceptions or internal inconsistencies are included in the standard. Further, such a standard should provide an appropriate amount of implementation guidance given the nature of the class of transactions or events and should be devoid of bright-line tests. Finally, such a standard should be consistent with, and derive from, a coherent conceptual framework of financial reporting. To distinguish our vision of a principles-based approach to standard setting from those proposed by others, we refer to it as objectives-oriented standard setting.*

substância econômica das transações (eventos), dado que o espaço para o julgamento profissional é mais estreito (se comparado à NbR ou NbP)²⁶.

Schipper (2003) argumenta que as normas do FASB são baseadas em princípios, derivados da estrutura conceitual do FASB, mas também contêm elementos (exceções de escopo e de tratamento, guia de implementação detalhado) que fazem-nas parecer baseadas em regras. E que esse detalhamento tem o intuito de atingir a comparabilidade desejada, e pondera sobre o que a ausência desse detalhamento poderia trazer em termos práticos (na aplicação da norma, na regulação e em casos de litígio). E sobre o grau de orientação a princípios, Nelson (2003, p.1) pondera:

Todas as normas podem ser vistas como “baseadas em princípios”, e a questão é o efeito incremental no comportamento quando as normas incluem regras mais elaboradas. Ou seja, a discussão aqui é se a norma é mais ou menos baseada em regras, reconhecendo que conforme for menos baseado em regras, dependerá mais de princípios para guiar o comportamento. Defino “regras” como o que inclui critérios específicos, delimitações, exemplos, restrições de escopo, exceções, guias de implementação, etc.

Continuando a discussão sobre o que seria mais adequado, Alexander e Jermakovicz (2006) asseveram que regras são inadequadas, sejam ou não baseadas em princípios, e que muito do debate ao nível regulatório é vago e confuso, aliás, comentam que não há claro entendimento sobre o que uma NbP possa ser exatamente, embora acredite que uma NbP sugira ao agente (preparador ou auditor) como decidir o que fazer, ao invés de determinar o que fazer (como no caso da regra). Reforça ainda que o debate está sendo conduzido em termos políticos, polêmicos e práticos sem base conceitual, sem referência a princípios. Por fim, corrobora a posição de rejeição da SEC (2003) em relação às NebP, pois entende que uma NebP não fornece guias de implementação necessários à sua consecução operacional, além de poder levar à perda de comparabilidade.

²⁶Some of the concerns that have been expressed about principles-based standards include: (1) a loss of comparability because of management and auditor discretion in the application of the principles, (2) a greater difficulty in seeking remedies against "bad" actors either through enforcement or litigation, and (3) a concern by preparers and auditors that regulatory agencies might not accept "good faith" judgments. However, these concerns seem more founded as a critique of principles-only standards. Indeed, it is for these very reasons that we reject principles-only standards as an optimum standard setting paradigm.

In contrast to a principles-only approach, the framework for the application of professional judgment in an objectives-oriented regime is much narrower and provides a basis for more informative financial information to be provided to investors. Indeed, properly constructed objectives-oriented standards have the potential to improve "actual" comparability as compared to either a rules-based or a principles-only approach, since the application of an objectives-oriented standard is more likely to reflect the underlying economic substance of transactions or events, while the range within which professional judgment must be exercised is narrowed as compared to either a principles-only or a rules-based approach.

A lacuna conceitual apontada por Alexander e Jermakowicz (2006) é sentida nas várias definições de NbR e NbP, geralmente construídas de maneira comparativa (entre NbR e NbP). Por exemplo, Bennett, Bradbury e Prangnell (2006, p.189) apontam que NbR têm mais justificativas, mais exceções, são mais detalhadas e complexas que as NbP, e necessitam menos de julgamento que NbP (NbPs exigem mais julgamento profissional em nível de transação (essência sobre a forma) e em nível de demonstração contábil (supremacia do panorama verdadeiro e apropriado)).²⁷

Bradbury e Schröder (2012) assumem que NbR têm mais regras, mais justificativas, exigem menos julgamento, têm mais testes fronteiriços (*bright-line tests*), têm mais exceções de escopo, são mais verborrágicas e complexas, conclusão obtida depois de fazer análise de conteúdo de cartas a acionistas, de comentários de gestores, de cartas-comentário e de relatórios anuais. Também afirmam que NbRs têm mais justificativas não oriundas da estrutura conceitual.

E como já observado por Alexander e Jermakowicz (2006), também Nobes (2005) sustenta a lacuna em termos de princípios, além de afirmar a inconsistência das normas com a estrutura conceitual.

Dennis (2008), na tentativa de desvendar se haveria uma lacuna conceitual e à luz dos conceitos de Wittgenstein, explica que há uma confusão entre dois conceitos diferentes que recebem a qualificação de serem baseados em princípios: primeiro, recebe essa qualificação a norma contábil que é derivada de uma estrutura conceitual; segundo, recebe essa qualificação a norma que tem características particulares tais como as identificadas pela SEC. Dennis (2008) conclui que há uma ambiguidade no uso da expressão 'baseados em princípios', razão pela qual não se chega a um consenso do que seria uma norma baseada em princípio, e ainda, não se chega a uma conclusão se o ideal é ter normas baseadas em princípios.

Dentre autores que chegaram mais perto de uma definição do que seriam princípios e regras, ou da utilidade de se ter princípios ou regras para julgamento profissional, os seguintes merecem destaque na Tabela 1:

²⁷ O termo “supremacia do panorama verdadeiro e apropriado” é encontrado no texto original pelo termo, em inglês: “*true and fair view override*”.

Tabela 1

Conceitos e utilidade de princípios e regras no julgamento profissional

Enfoque	Autores	Conceito
Aproxima-se de uma definição de princípios contábeis	Bennet et al (2006, p.191)	"Identificamos princípios contábeis em referência às convenções descritas nas várias estruturas conceituais (e.g., as características qualitativas, nas definições de elementos e nos critérios de reconhecimento e mensuração) ²⁸ ."
Explora a ligação entre princípios e regras	Nobes (2005, p.16)	"Algumas das regras existentes em normas contábeis existem porque a norma é baseada num princípio pobre ou porque falta um princípio. O uso de princípios mais apropriados pode reduzir a necessidade de regras detalhadas e arbitrarias. Isso é, a remoção das regras pode ser associada ao aumento da clareza e comparabilidade. E em alguns tópicos, o uso de um princípio melhor pode também ajudar na redução das opções de métodos contábeis ²⁹ ."
Explora a utilidade no julgamento	Alexander e Jermakovicz (2006, p.134)	"Regras apontam para o que deve ser feito; Princípios apontam para como decidir sobre o que precisa ser feito"

Jamal e Tan (2009) , criticando a ausência de princípios contábeis suportando normas contábeis, asseveram:

Propostas que declarem uma norma específica ou um conjunto de normas como sendo baseadas em princípios são, na maioria, ad-hoc, com ausência de clara definição (o que exatamente são princípios contábeis?), e são polêmicas ao invés de baseadas em argumentos razoáveis.

E mesmo sem encontrar definição de princípios e regras na literatura recente, esta tese procurou identificar se haviam conceitos de princípios e regras contábeis em literatura menos recente, o que pode ajudar a entender a evolução da situação atual, inclusive para esclarecer se algum conceito importante foi perdido ao longo com o passar do tempo, ou se realmente a lacuna conceitual vem de longa data.

²⁸ We identify accounting principles by reference to the conceptions described in various conceptual frameworks (e.g., the qualitative characteristics, element definitions and recognition and measurement criteria).

²⁹ Some of the rules in existing standards occur because a standard is based on a poor principle or because it lacks principle. Use of a more appropriate principle would reduce the need for arbitrary and detailed rules. That is, the removal of rules can sometimes be associated with increased clarity and comparability. For some topics, use of a better principle would also help in the reduction of optional accounting methods.

2.3 Retrospecto sobre os conceitos de Princípios e Regras segundo Most (1986)

Esta seção traz um resgate das origens históricas do uso de princípios e regras contábeis baseado não somente na obra de Most (1986).

O estabelecimento de princípios contábeis começa em meados de 1930 nos EUA. Antes desse período, vê-se que a ausência de um padrão definido trazia problemas aos investidores da época³⁰, embora tenha havido algumas evoluções rumo a padrões contábeis, apresentadas a seguir por ordem cronológica: em 1894, a recomendação quanto à ordem de apresentação dos itens de balanço (por ordem de liquidação) pela Associação Americana de Contadores Públicos (AACP); em 1910, um comitê da AACP publicou documento que buscava a uniformização de termos técnicos contábeis; em 1917, o detalhamento ainda maior da apresentação das contas do Balanço Patrimonial pela diretoria do Banco Central Americano (*Federal Reserve Board*, ou FRB), dispondo, por exemplo, que os estoques deveriam seguir a ideia de ‘custo ou mercado, dos dois, o menor’; em 1936, o surgimento da considerada Convenção da Continuidade e da Convenção do Custo como Base de Valor; também em 1936, a ênfase passa a ser a Demonstração de Resultado, em detrimento da ênfase anterior dada ao Balanço Patrimonial.

Nos anos 20, havia nos Estados Unidos grande especulação, e a ausência de leis de proteção ao investidor (proteção a fraudes, e.g.) e a ausência de uniformização das demonstrações dava margem a grande variabilidade nas demonstrações (variando de excessivamente conservadoras a excessivamente otimistas). Tal situação trouxe várias críticas à contabilidade: a diversidade de cálculos de depreciação, a falta de informações publicadas sobre políticas de depreciação, diversidade de métodos de consolidação, ausência de uma clara separação entre receitas operacionais e não operacionais, além de práticas que subestimavam os lucros.

Em 1933, foi formado um comitê por membros da AIA (*American Institute of Accountants*) e da NYSE³¹ para conter a variedade de métodos que eram usados, liderado por George May. May, ao invés de adotar regras vinculativas, decidiu deixar cada companhia livre para escolher seus próprios métodos de contabilidade dentro de limites amplos, mas passou a requerer a evidenciação dos métodos empregados, bem como a consistência de sua aplicação ano após

³⁰ Apesar da criação da NYSE (New York Stock Exchange) em 1794, só em 1900 a NYSE teve êxito em exigir a publicação das demonstrações financeiras.

³¹ NYSE: *New York Stock Exchange* (Bolsa de Valores de Nova York)

ano. Ainda, May instituiu cinco princípios a serem seguidos, elaborados para resolver os problemas identificados anteriormente pela AIA e pela NYSE (ver Tabela 2).

No mesmo ano, a NYSE publica o Modelo do Relatório de Auditoria, a ser seguido por todos os auditores independentes, e idealizado com vistas a responder a três perguntas fundamentais: (a) se na opinião dos auditores, a forma do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultado é justa ao apresentar a posição financeira e o resultado das operações; (b) se as contas foram determinadas de maneira justa e consistente com o sistema de contabilidade regularmente empregado pela companhia; (c) se tal sistema, na opinião dos auditores, está de acordo com as práticas aceitas de contabilidade, e se há alguma inconsistência quanto à aplicação dos princípios estabelecidos por May.

Com a obrigatoriedade de emissão do Relatório de Auditoria, os auditores passam a sentir a necessidade de algo mais substancial que os cinco princípios de May, e a AIA passa a incentivar artigos científicos para ir ao encontro dos anseios dos auditores. É quando Byrne, autor de artigo premiado pela AIA, conceitua princípio e define cinco princípios a serem seguidos, baseado em seu conceito de princípio, que é: “uma verdade fundamental, uma lei ou doutrina ampla, de onde outras são derivadas; uma proposição elementar ou premissa fundamental; uma máxima; um axioma; um postulado” (ver Tabela 2).

Analisando os princípios estipulados por May e Byrne (conforme disposto na Tabela 2), vê-se que estão voltados a direcionar os profissionais da época quanto à forma de cálculo, ou ao que deveria ser previsto (perdas prováveis, e.g.), ou ainda, traziam conceitos que deveriam ser seguidos. Não é possível identificar nos princípios de May ou de Byrne qualquer direcionamento quanto ao necessário julgamento profissional ou quanto à preservação de valores (e.g., visão verdadeira e adequada).

Tabela 2

Comparação dos Princípios de May e de Byrne. Most (1986, p.88-91)

Cinco Princípios de May		Cinco Princípios de Byrne
1	Que o resultado não inclua lucros a realizar (a realização de ser a consequência do ato de vender).	A depreciação deve ser lançada contra operações.
2	As reservas (excedentes de capital) não devem ser usadas para itens de receita tributada.	Todas as despesas incorridas na produção de resultado líquido devem ser previstas.
3	O ganho excedente (reservas de lucros) de uma subsidiária criada antes da aquisição não seja parte do ganho excedente consolidado da controladora.	Prováveis perdas também devem ser previstas.
4	Que os dividendos pagos por uma sociedade a si mesma no caso das explorações de suas próprias ações não sejam ser creditados ao resultado.	Contribuições de capital dos proprietários consistem em capital social e capital excedente.
5	Que valores a receber de executivos, funcionários e empresas afiliadas sejam apresentados separadamente.	Ganho excedente deve representar ganhos acumulados menos distribuições aos acionistas

Em 1935, outro comitê é formado por três acadêmicos (dois da área de Contabilidade e um da área de Direito) para identificar princípios contábeis. Depois de três anos, o estudo foi publicado pela AIA (em 1938). O estudo contemplava entrevistas individuais, complementadas por correspondências de competentes profissionais, e também contemplava a análise de decisões judiciais, da literatura contábil pertinente e ainda, de demonstrações contábeis de companhias. Most (1986, p.92) ressalta a forma dos princípios da época (relatados nesse relatório de 1938):

A natureza de Direito Consuetudinário dos princípios contábeis, que existem de forma não escrita, foi uma das conclusões da comissão, com base em sua observação de que a controvérsia dentro da profissão foi restrita a um número relativamente pequeno de situações fora do número muito maior que pode levar a discordância. No entanto, em vez de proceder empiricamente para listar os objetos de acordo, a comissão baseou a sua declaração de princípios contábeis sobre as definições econômicas de capital e renda em uma tentativa de forçar os princípios em uma estrutura de raciocínio dedutivo. Daí a proposição - "Resultados normalmente surgem a partir da venda de bens ou serviços por quantias maiores do que o seu custo".³²

³²"The Common Law nature of accounting principles, that they exist in unwritten form, was one of the findings of the committee, based on their observation that controversy within the profession was restricted to a relatively small number of situations out of the much greater number which might lead to disagreement. However, instead of proceeding empirically to list those objects of agreement, the committee based its statement of accounting principles on economic definitions of capital and income in an attempt to force the principles into a framework of deductive reasoning. Hence the proposition - "Income normally arises from the sale of goods or services for amounts greater than their cost."

Veja-se aqui que os princípios contábeis existiam não de forma escrita, mas eram verificados na prática diária dos profissionais. Também, o comitê decidiu não listar os princípios que a maioria dos pesquisados estava de acordo com seu uso, mas decidiu definir princípios segundo a lógica econômica de capital e de receita, para forçar o pensamento dedutivo dos profissionais.

Também nota-se que a pesquisa, que foi construída com base nas decisões dos tribunais (base do sistema *Common Law*, ou direito consuetudinário), teve como resultado uma postura também típica de uma sociedade baseada no direito consuetudinário: implementou os princípios não por uma lista de princípios formalizados, e sim pelo raciocínio baseado nos conceitos de capital e renda. Ou seja, reproduziu-se naquele momento a lógica do direito consuetudinário.

Os princípios que constaram desse relatório de 1938 (intitulado *Summary of Accounting Principles*) foram criticados à época por serem considerados uma sanção a práticas contábeis suspeitas, e eram organizados em: princípios gerais (ligados à necessidade de evidenciação de informações relevantes, à rastreabilidade, consistência e conservadorismo), princípios ligados à Demonstração de Resultados (realização de receitas, confrontação de receitas e despesas, segregação das receitas operacionais de outras receitas, definição do que incluir dentre os itens de custos e despesas, dentre outras considerações), princípios ligados ao Balanço Patrimonial (segregação dos ativos e passivos por natureza, distinção entre ativos tangíveis, intangíveis e investimentos, utilização do menor valor entre custo e mercado, dentre outros), princípios de consolidação e princípios sobre o que hoje seriam notas explicativas.

Um pouco depois da criação do Modelo de Relatório de Auditoria (em 1933, pela NYSE), a SEC em 1934 emite a *Securities Exchange Act*, documento que dispõe a forma e o conteúdo das informações contábeis a serem publicadas pelas empresas, estipulando o nível de detalhe da informação, e ainda, requerendo que tais demonstrações fossem certificadas por um contador independente, e que este seguisse estritamente as regras e procedimentos exigidos pela SEC. Depois disso, vários foram os dispositivos legais emitidos pela SEC que deram base ao papel do auditor independente da época. Depois, em 1940, a SEC emite o *Regulation S-X*, um compêndio de regras contábeis que “todo e qualquer contador deveria seguir” (Most, 1986, p.97). Vê-se aqui o início de uma fase de codificação, e nota-se também o papel normatizador da SEC.

Nos anos seguintes, várias foram as tentativas de se estabelecer princípios contábeis: vieram os 51 ARBs (*Accounting Research Bulletins*), emitidos pelo CAP (*Committee on Accounting*

Procedure) do período entre 1938 e 1959; em 1959, o CAP é dissolvido e é substituído pelo APB (*Accounting Principles Board*), o qual tornou-se responsável por avançar na definição escrita do que seriam os princípios contábeis generalizadamente aceitos (GAAP): O foco era estabelecer postulados básicos, princípios, regras, guias de aplicação, e ainda, desenvolver pesquisa contábil.

O primeiro e o terceiro documentos emitidos pelo APB (*Accounting Research Studies* 1 e 3) foram de autoria de Sprouse e Moonitz, e traziam princípios que foram considerados radicalmente diferentes dos aceitos à época, razão pela qual a AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*) não os aceitou inteiramente (apenas algumas ideias foram aceitas, não todas). Sprouse e Moonitz sugeriam que as demonstrações fossem elaboradas baseando-se em valores de saída (valores de mercado).

Em 1970, é emitido o APB 04³³, que trazia conceitos e princípios básicos das demonstrações financeiras. Segregava os princípios contábeis em três categorias (pervasivos, amplos e detalhados), e em seu Capítulo 4 apresentava os objetivos da demonstração contábil, dispostos em três categorias: particular, geral e qualitativo.

Os princípios pervasivos davam instruções específicas sobre ativos e passivos (deveriam ser registrados, grosso modo, com base no custo original), receitas (reconhecer somente as já realizadas), sobre a correspondência entre receitas e despesas, dentre outros aspectos. Os princípios amplos eram divididos em três categorias: seleção, mensuração e apresentação (esta última relacionada com as características qualitativas da apresentação fidedigna). Cada princípio da categoria seleção tem o seu correspondente princípio de mensuração, embora existam exceções a essa relação de correspondência. E os princípios detalhados eram, em essência, um conjunto de regras e procedimentos oriundos dos princípios amplos (Most, 1986, p.138-142). Sobre os princípios pervasivos do APB 04, (Most, 1986, p.140), assevera que à época os princípios não eram imutáveis, conforme segue:

Convenções modificadas evoluíram para mitigar os efeitos indesejáveis da aplicação rígida dos princípios de mensuração pervasivos. São elas: o conservadorismo (subavaliação de ativos líquidos e de receitas líquidas preferíveis à superavaliação); ênfase em resultados (a demonstração de resultado tem precedência sobre o balanço patrimonial); o fato de que o julgamento profissional contábil pode modificar os

³³O APB 4 era intitulado: “*Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises*”

princípios, aprovando medidas que estejam em conflito direto com os princípios contábeis de medição fundamentais e pervasivos.³⁴

Destaca-se aqui a notação de Most (1986) referente à possibilidade de modificação dos princípios por meio do julgamento contábil, o que permite entender que o princípio era como uma premissa que o usuário adotava para elaborar as demonstrações. Mais adiante, será apresentada a visão de Dworkin (1967), que defende que princípios não podem ser modificados, e que o julgamento pode apenas ponderá-los, não modificá-los.

Em 1972, vê-se a criação do FASB35 após a insatisfação com os trabalhos desenvolvidos pelo APB. O FASB passa a ter como objetivo principal estabelecer regras e padrões contábeis. Mas em 1971, um pouco antes da criação do FASB, em respostas às críticas que a contabilidade vinha sofrendo desde a crise de 1968, o presidente do AICPA anunciou a formação de dois grupos de estudo: Grupo de Estudos sobre os Objetivos das Demonstrações Financeiras (liderado por Robert W. Trueblood, e que ficou conhecido como Comitê Trueblood) e Grupo de Estudos para estabelecer os Princípios Contábeis (liderado por Francis M. Wheat), tendo este último menor destaque de Most (1986). O Comitê Trueblood apresentou as características qualitativas da informação contábil (por ordem decrescente de utilidade para o usuário), que, aliás, sofreram grande influência do APB4, como se vê na Tabela 3.

³⁴*Modifying conventions have evolved to mitigate the unwanted effects of rigidly applying these pervasive measurement principles. They are: conservatism (understatement of net assets and net income preferred to overstatement); emphasis on income (the income statement takes precedence over the balance sheet); judgement of the accounting profession may modify the principles, by approving measurements which are in direct conflict with the fundamental, pervasive, accounting principles of measurement.*

³⁵FASB: Financial Accounting Standards Board.

Tabela 3

Comparativo das Características Qualitativas do APB4 e do Comitê Trueblood.

Objetivos Qualitativos definidos pelo APB4		Características Qualitativas desenvolvidas pelo Comitê Trueblood (apresentadas segundo a ordem de utilidade)	
1	Relevância das necessidades comuns dos usuários.	1	Relevância e Materialidade.
2	Compreensibilidade.	2	Substância sobre a forma.
3	Verificabilidade (envolvendo atributos específicos nos métodos de mensuração).	3	Confiabilidade.
4	Neutralidade (ausência de vieses).	4	Informação livre de erros.
5	Tempestividade (para decisões econômicas).	5	Comparabilidade.
6	Comparabilidade (não deve haver diferenças no tratamento das demonstrações; envolve aspectos ligados a forma, conteúdo, a princípios contábeis e a evidenciação de mudanças em princípios ou circunstâncias).	6	Consistência.
7	Completude (razoável, de forma a preencher outros objetivos qualitativos).	7	Compreensibilidade.

O FASB, durante o processo de construção da estrutura conceitual, emitiu diversos documentos, sendo o primeiro o “Memorando de Discussão sobre a Estrutura Conceitual Contábil”, que incluía o esquema disposto na Figura 4 (que ilustra o pensamento do FASB sobre o assunto à época):

Vê-se que os fundamentos são referentes à matéria contábil e ao processo de elaboração da demonstração financeira e não abordam os fundamentos para o julgamento e tomada de decisão. Já em 1980, o FASB publica o FAS no. 2, que apresenta uma hierarquia de qualidades contábeis (Figura 5).

Figura 5. Uma Hierarquia de Qualidades Contábeis. Most (1986, p.195)

Aqui, o que se definiu foram qualidades desejáveis na informação contábil, as quais estão segregadas de princípios contábeis (pelo menos aqui não é possível identificar princípios contábeis).

Na evolução dos princípios contábeis, vê-se que vários países migraram, nos últimos anos, para o padrão internacional, notadamente para o padrão do IASB (*International Accounting Standards Board*). Embora possam ter evoluções intermediárias entre o que foi considerado pelo FASB inicialmente e os dias atuais, o IASB segue a linha já adotada anteriormente: elencar características qualitativas, expor o objetivo das demonstrações contábeis, as características qualitativas fundamentais e de melhoria, dentre outras informações, sem, no entanto, abordar mais diretamente quais seriam os princípios contábeis.

Por fim, cabe observar que nos últimos anos observou-se a adoção das normas do IASB por mais de uma centena de países, o que pode ser justificado pela busca de comparabilidade (proporcionada pela substituição de GAAPs nacionais por um padrão internacional (IFRS)) (Street, 2014). Ao contrário, Sunder (2009) sugere a coexistência de vários padrões dentro de uma mesma jurisdição, num cenário onde as companhias escolheriam o padrão a ser seguido dentre alguns selecionados pelo regulador, o que contribuiria com padrões contábeis mais competitivos; na visão do autor, ter um único padrão desencoraja a evolução para melhores métodos contábeis e torna difícil a condução de estudos comparativos sobre o uso de métodos alternativos, tudo isso em troca de benefícios ainda improváveis, como é o caso do aumento de comparabilidade das demonstrações dos mais diversos países.

2.4 Normas baseadas em princípios e as consequências para o agente

Além do que foi dito até aqui, Bennett *et al.* (2006, p. 201) concluem que ao migrar em direção a NbP, os normatizadores consequentemente reduziram o peso dado à comparabilidade e à consistência, se consideradas as demais características da estrutura conceitual; ao mesmo tempo, permitiriam maior julgamento profissional tanto em nível de transação (procurando atingir a essência econômica da transação) como em nível de demonstração financeira (aplicando a visão verdadeira e adequada). Assim, parece que o embate entre NbR e NbP, NbeP, NoOb é uma disputa entre a comparabilidade e a relevância econômica, com resultado de soma zero (o ganho de comparabilidade leva necessariamente à perda em relevância econômica e vice-versa). Ilustração disso é a questão do *fair value*: à época (com o projeto de convergência conceitual³⁶ entre FASB e IASB já em andamento) o que se questionava era a confiabilidade da avaliação por valor justo nos casos onde não havia preços de mercado observáveis (disponíveis).

Nesta tese, um ponto a ser observado é o que permeia toda essa discussão sobre o que NbR e NbP exigem dos profissionais que a utilizam. E sobre isso, cabe citar Benston, Bromwich e Wangenhofer (2006, p. 168):

³⁶ Sobre o projeto de convergência FASB-IASB, Tweedie (em entrevista relatada por Street, 2014) reafirma a importância de continuidade do projeto de convergência, principalmente de alinhar a estrutura conceitual, e pondera que o valor justo é uma necessidade, mas que em algumas situações não há como ser aplicado.

O FASB e seus predecessores desenvolveram normas baseadas em regras para corresponder a demandas da maioria, particularmente gestores e auditores, os quais querem respostas claras às mais diversas questões contábeis. A situação litigiosa dos Estados Unidos (e o aumento desta em outros países) se traduz em riscos altos em disputas judiciais onde se alegam erros contábeis, o que dá aos contadores forte incentivo a pedir regras às quais possam se apegar no caso de contendas.³⁷

Por esta conclusão de Benston *et al.* (2006, p.168) e pelo que foi apresentado neste tópico, assume-se nesta tese que, ao usar NbP, o agente precisa julgar mais, tendo que assumir riscos no julgamento e tomada de decisão, já que precisa adequar o contexto da operação ao espírito (intenção, objetivo) da norma contábil. Ao contrário, quando utiliza NbR, também o julgamento comporta pequenos riscos (isto é, não é totalmente isento de riscos), mas cabendo ao agente pouco mais que a comprovação razoável de que a operação se enquadra no que dispõe a norma.

No limite, o menor risco (quando da interpretação de uma norma) poderia ser viabilizado por expressões exatas, que levariam a procedimentos inequívocos; já o uso de expressões vagas, (e.g., quantia razoável, valor substancial), apontada por Penno (2008), trazem certa imprecisão e alguma insegurança para o agente; aliás, o autor reconhece que a estrutura conceitual contábil contém várias zonas cinzentas, a exemplo da linguagem imprecisa, da incerteza factual, dentre outros aspectos, e que algumas decisões importantes não podem ser reduzidas à dicotomia do certo ou errado.

Ye e Simunic (2013), diferentemente, consideraram que a imprecisão em padrões pode ser algo desejado, a exemplo das normas de auditoria, refletindo assim uma escolha estratégica dos normatizadores, já que com ela, fica mais difícil atestar se o auditor atuou além ou aquém da norma, e também porque possibilita a otimização na relação entre os esforços dispendidos e a geração de riqueza (importante destacar que seria uma escolha estratégica dos normatizadores, segundo os autores, não dos auditores considerados individualmente). Cabe destacar também que os autores ressaltam esta conclusão baseado no fato de que a pesquisa baseou-se na premissa de que os custos com possíveis litígios seriam iguais a zero, o que sabe-se não ser a realidade.

A imprecisão de normas baseadas em princípios já é algo reconhecido (Peytcheva, 2012), e mesmo comparativamente, pode-se afirmar que o IFRS é menos preciso que a norma americana

³⁷ *In addition, the FASB (and its predecessors) have developed rules-based standards to meet the demand of major constituents, particularly management and auditors, who want a clear answer to each and every perceivable accounting issue. The litigious situation in the United States (and increasingly in other countries) means that the risk of law suits based on alleged wrong accounting is high and gives accountants a strong incentive to ask for rules they can adhere to in case of a costly law suit.*

(Kadous & Mercer, 2012) Sobre isso, Bigus (2012) afirma que normas imprecisas requerem cuidados adicionais, já que aumentam a incerteza sobre a probabilidade de ocorrência de eventos futuros (e.g., futuras perdas). E dada a aversão à ambiguidade, as pessoas tenderiam a ponderar aspectos menos favoráveis mais fortemente (de maneira mais pessimista).

Essa aversão à ambiguidade pode ser explicada pelo fato de que o trabalho do auditor é visível a terceiros, possibilitando seu monitoramento. Por exemplo, segundo Tetlock (1985), o fato de terceiros poderem avaliar suas decisões é fator suficiente para influenciar a tomada de decisão. Baseado nessa ideia, Vieider (2009) explica que a mera possibilidade de ter que possivelmente justificar suas decisões a terceiros aumenta ainda mais a aversão à ambiguidade, o que gera ainda mais esforços cognitivos, fenômeno conhecido como autocrítica preventiva. E embora não reconhecido por Vieider (2009), esse é exatamente o caso dos auditores: por vezes são chamados a justificar decisões a terceiros (e.g.: reguladores), o que aumenta a tendência em serem avessos à ambiguidade.

Ou seja, o uso de NbP traria duas facetas da mesma moeda: ao mesmo tempo em que tem o potencial de restringir a contabilidade criativa, traria certa ambiguidade, que, teoricamente, seria indesejável a auditores. Talvez esse seja o fator mais importante quando se analisam os impactos da adoção de NbP sobre o perfil profissional, embora possam existir outros não identificados neste trabalho como relevantes.

A partir o que foi apontado pela literatura e organizando segundo os tipos de auditores, montou-se a Tabela 4:

Tabela 4

Características dos tipos de auditores encontradas na literatura

Autores	AoR (literalidade)	AoP (contexto)	AoC (relações humanas)
Benston et al (2006)	Maior aversão ao risco.	Menor aversão ao risco.	
Penno (2008)	Menor tolerância à ambiguidade (preferência por expressões exatas).	Maior tolerância à ambiguidade (trabalha bem com expressões vagas).	
Jamal e Tan (2010)	Baseiam sua opinião utilizando mais a letra da norma.	Baseiam sua opinião considerando mais o contexto da operação.	Baseiam sua opinião no contexto, considerando em especial as relações humanas (possivelmente enfocando a relação com clientes).

Cabe relacionar o que fora destacado por Jamal e Tan (2010, p.4), e colocado no quadro acima:

Consideramos o auditor orientado a regras com uma preocupação relativamente maior em aderir às regras especificadas do que em capturar a substância subjacente da transação. Estar de acordo com a letra da regra ao invés de buscar a representação adequada seria a orientação deste auditor.³⁸

Ainda, os autores definem o auditor orientado a princípios (AoP) e orientado a clientes (AoC) (Jamal e Tan, 2010, p.5):

Auditor orientado a princípios é o que foca na substância subjacente da transação, ao invés de focar na literalidade, seguindo as regras.³⁹

(...) é razoável que auditores orientados a clientes existam, dado que a motivação para atender clientes não pode ser completamente eliminada (Moore et al, 2006).⁴⁰

Pelo exposto, é possível sustentar a quarta premissa utilizada nesta tese:

Premissa 4: Atualmente, não está claro o que são normas baseadas em princípios, nem o que são normas baseadas em regras (Nobes, 2005), e poucas são as características identificadas como necessárias para que o profissional interprete-as adequadamente.

E também, pelo exposto, é possível sustentar a quinta premissa:

Premissa 5: Atualmente não há consenso sobre o que seriam princípios contábeis e regras contábeis, nem quanto à sua utilidade no processo de julgamento e tomada de decisão em contabilidade (Dennis, 2008; Nobes, 2005).

Agora, por fim, a exposição da literatura que sustenta a terceira premissa desta tese, apresentada a partir do tópico a seguir.

2.5 JDM em Psicologia: retrospecto e linhas de pesquisa

É possível identificar, na literatura de JDM em Psicologia, algumas grandes vertentes no estudo da racionalidade (onde encontram-se os estudos em JDM): estudos sobre heurísticas e vieses

³⁸*We consider a rules-oriented auditor to be one with a relatively greater concern towards adhering by well-specified rules rather than capturing the underlying substance of the transaction. Compliance with the letter of the rule rather than fair presentation would be the orientation of such an auditor.*

³⁹*A principles-oriented auditor is one who focuses on the underlying substance of a transaction rather than literally following the rules.*

⁴⁰*(...) it is likely that client-oriented auditors exists as motivations to please clients cannot be completely eliminated (Moore et al. 2006).*

(que demonstram que a racionalidade humana está aquém do que poderia estar, dada a ocorrência de vieses), os estudos evolucionistas (demonstram que apesar dos vieses, há uma evolução, se considerarmos as gerações anteriores), e os estudos sobre o sistema dual (demonstram que, a depender da situação, o indivíduo recorre a mais ou a menos informação para formulação de seu raciocínio). E mesmo considerando a Teoria do Processo Dual (doravante apenas “TPD”), é possível encontrar uma versão dissidente dos que a estudam: estes incluem um terceiro fator além dos outros dois anteriores: a emoção. E é justamente essa versão da TPD que esta tese utiliza.

2.5.1 A origem das teorias em JDM na área de Psicologia

Foi na segunda metade da década de sessenta que os psicólogos começaram a questionar a racionalidade da tomada de decisão (Samuels & Stich, 2004). Stein (1996) define racionalidade usando o conceito de Imagem Padrão da racionalidade, quando diz que ser racional é usar princípios de raciocínio baseados em regras da lógica, teoria da probabilidade e assim por diante. Assim, a imagem padrão estará correta se utilizarmos em nosso raciocínio esses tais princípios.

Dado esse conceito de racionalidade, Samuels e Stich (2004) dividem o estudo da racionalidade⁴¹ em duas grandes vertentes: a suportada pela literatura de heurísticas e vieses e a suportada pela literatura dos psicólogos evolucionistas.

⁴¹ Os estudos da racionalidade da tomada de decisão também podem ser divididos em três projetos inter-relacionados: normativo, descritivo e o prescritivo. O descritivo baseia-se na pesquisa empírica, investigando as respostas que os indivíduos dão quando da tomada de decisão, com o objetivo de criar modelos que possam prever, com alto grau de sucesso, as respostas que os indivíduos darão quando apresentados a questões relacionadas à tomada de decisão. O normativo enfoca o desenvolvimento de sistemas de raciocínio, e tem o objetivo de conduzir os indivíduos ao raciocínio ideal. Já o prescritivo pretende estabelecer normas para a tomada de decisão (Kvaran, 2007).

2.5.1.1 Vertente dos estudiosos de heurísticas e vieses

Pode-se dizer que uma heurística é uma simplificação de uma escolha difícil. Nem toda heurística leva a vieses, mas o viés pode ser uma consequência. Segundo Tversky e Kahneman (1974), “as heurísticas são bastante úteis, mas às vezes levam a erros graves e sistemáticos.”

Por vezes, decisões são apoiadas em eventos incertos, e o seu julgamento, nesse caso, é baseado em dados de validade limitada. Como exemplos de eventos incertos, têm-se a futura cotação do dólar, o futuro resultado de uma eleição, dentre outros exemplos. Mesmo quando se expressa uma opinião sobre tais eventos, é comum a formulação de frases do tipo “acho que...”, “as possibilidades são...”, “é pouco provável que...” (Tversky & Kahneman, 1974).

O julgamento que utiliza dados de validade limitada passa pelo processamento de regras heurísticas (regras de simplificação), e por vezes, esse processo pode estar enviesado. Um exemplo é o cálculo de distância: se um objeto é visto com bastante nitidez, mais próximo ele parece estar, e a pessoa que está a julgar a distância pode subestimá-la. Isso acontece porque a pessoa pode estar usando uma regra que tem alguma validade, que é a de que “em qualquer dada cena, os objetos mais distantes são vistos com menor nitidez do que os objetos mais próximos”. Ao confiar tão somente nessa regra, a susceptibilidade a vieses de julgamento de distâncias pode aumentar.

Como exemplo, Tversky e Kahneman (1974) enumeram três heurísticas de julgamento usuais em avaliar probabilidades e prever valores: representatividade, ancoragem e disponibilidade, todas relacionadas ao uso de informações na tomada de decisão. A representatividade é usualmente empregada quando as pessoas são questionadas sobre a probabilidade de um objeto ou evento A pertencer a uma classe ou processo B; a disponibilidade é usada para acessar a frequência de uma classe ou para avaliar se determinado evento é plausível; e ancoragem é o mecanismo de se usar um referencial numérico quando já se tem um valor inicial disponível.

2.5.1.2 A segunda vertente: os evolucionistas

Os evolucionistas criticam os estudos baseados em heurísticas e vieses, afirmando que o conteúdo e a forma como são colocados os problemas têm grande efeito sobre o desempenho das pessoas. Ainda, afirmam que nossa racionalidade evolui com o tempo. Se compararmos algumas decisões que eram tomadas por nossos ancestrais, veremos que hoje tomamos

melhores decisões sobre esses mesmos temas. E conforme somos apresentados a decisões necessárias, desenvolvemos nossas habilidades em tomar decisão e melhoramos tais habilidades com a evolução humana (Samuels & Stich, 2004). G. Gigerenzer (1994), também da linha evolucionista, afirma:

Desde o Iluminismo a Teoria de Probabilidades e a Psicologia estão intimamente ligadas. As teorias psicológicas de Locke, Hume e Hartley fornecem as bases para a clássica interpretação de probabilidade, em particular assumem que a mente humana, inconscientemente, percebe frequências (estatísticas) e as converte em graus de confiança, o que criou a ficção do homem sensato, ao mesmo tempo em que tornou indistintos ‘frequências objetivas’ e ‘probabilidades subjetivas’. Quando então os psicólogos do século 19 passaram a estudar as ilusões, esclareceram a diferença entre os conceitos, e então o homem passou a ser chamado de homem médio, não mais homem sensato, ao mesmo tempo em que a interpretação da frequência objetiva de probabilidade tornou-se dominante. Quando novamente a probabilidade subjetiva (Bayes) tornou-se influente na segunda metade do século, a ‘moderna racionalidade’ passou a não mais distinguir entre a probabilidade e a frequência de um único evento, nem a diferença entre apostas únicas ou repetidas, assim como a teoria clássica de probabilidades não fazia. E alguns psicólogos, seguindo tais passos, não fazem tal distinção, e acreditam que a mente humana está transbordando de ilusões cognitivas.⁴²

Assim, G. Gigerenzer (1994) explica que não podemos concluir que aquilo que parece um desempenho ruim, ou ilusão cognitiva, é na verdade uma forma diferente de representar o mesmo problema; quando se passa a apresentar o problema em termos de frequências, ao invés de probabilidades de ocorrência de um único evento, as ilusões cognitivas tendem a desaparecer.

Cosmides e Tooby (1996) defendem que quando os matemáticos viram que havia uma confusão (citada anteriormente) entre o conceito de probabilidade e intuição, voltaram atrás e reconheceram que a teoria de probabilidades estava errada, não o conceito de intuição (a intuição é frequencista: trabalha bem com *inputs* baseados em frequências, e fornece respostas também em frequências).

⁴²*Probability theory and psychology have been historically intertwined since the Enlightenment. The psychological theories of Locke, Hume, and Hartley provided the grounds for the classical interpretation of probability, in particular for the assumption that the mind unconsciously tallies frequencies and converts them into rational degrees of belief. This created the fiction of the reasonable man (l'homme é clairé) and the blurring of the distinction between objective frequencies and subjective probabilities. When, by the early 19th century, psychological theories had shifted to illusions, the reasonable man dissolved and the difference between frequencies and degrees of belief became clear. The reasonable man gave way to the average man (l'homme moyen), and the frequency interpretation of probability emerged and became dominant. When the subjective interpretation - Bayesianism and subjective utility theory - regained influence in the second half of this century, these modern versions of Enlightenment rationality often did not distinguish between single-event probabilities and frequencies, nor between single and repeated gambles - just as classical probability theory had not. And many psychologists, following in their footsteps, did not make this distinction either and found the human mind overflowing with cognitive illusions.*

Os evolucionistas baseiam-se na racionalidade ecológica (a que vem acompanhada de situações contextualizadas, já que o contexto interfere na tomada de decisão (Cosmides & Tooby, 1996; G. Gigerenzer, 1994). E Gigerenzer, Hetwig e Pachur (2011) sugerem que as heurísticas acontecem porque vêm isoladas do contexto, esse é um dos motivos que explicam sua existência; ao contrário, se heurística e contexto estivessem conectados, a incidência de vieses seria bastante reduzida; e isso explicaria a analogia da Tesoura de Simon (1990), que acredita na visão ecológica da racionalidade, que para operar com sucesso (e.g., tomar decisão), depende da capacidade do indivíduo (capacidade interna) e de sua ligação com o ambiente da tarefa (contexto).

Em resumo, os evolucionistas sugerem que a racionalidade humana tem evoluído ao longo do tempo e que a mesma é dependente de fatores internos (do indivíduo) e fatores ligados ao contexto onde a atividade ocorre. Quando o contexto não é informado, existe maior probabilidade de ocorrência de vieses.

2.5.1.3 Embate entre Estudiosos de Heurísticas e Vieses versus Evolucionistas

Samuels e Stich (2004), mediante as duas linhas apresentadas, conclui como cada uma aborda a racionalidade humana:

1. A racionalidade humana explicada por estudiosos de heurísticas e vieses: “O julgamento intuitivo das pessoas se desvia das normas apropriadas de racionalidade num grande número de problemas de raciocínio e de tomada de decisão”⁴³ (Samuels e Stich, 2004, p.9).
2. A racionalidade humana explicada pelos evolucionistas: “Existem muitos problemas de raciocínio e de tomada de decisão em que os julgamentos intuitivos não se desviam das normas apropriadas de racionalidade.”⁴⁴(Samuels e Stich, 2004, p.21).

Tversky e Kahneman (1974) sugerem que os indivíduos frequentemente se apoiam em heurísticas representativas, muitas vezes baseadas na intuição, e que por vezes violam regras estatísticas de predição de maneira sistemática e fundamental. Segundo Samuels and Stich (2004), essa é uma visão pessimista da racionalidade, pois sustenta que a intuição humana funciona apoiada em raciocínio simplista, utilizando-se de heurísticas e incorrendo em vieses, ao contrário dos evolucionistas, otimistas, pois supõem que somos melhores que nossos antepassados.

⁴³ *People’s intuitive judgments on a large number of reasoning and decision making problems regularly deviate from appropriate norms of rationality (Samuels e Stich, 2004, p.9).*

⁴⁴ *There are many reasoning and decision making problems on which people’s intuitive judgments do not deviate from appropriate norms of rationality. (Samuels e Stich, 2004, p.21).*

E baseado nos dizeres de Slovic, Fischhoff e Lichtenstein (1974, p.76), Samuels e Stich (2004) concluem uma segunda máxima dos estudiosos de heurísticas e vieses, ainda mais terrível que a primeira, segundo eles: “as únicas ferramentas cognitivas disponíveis para pessoas incultas são heurísticas problemáticas como a da representatividade”.⁴⁵

Ao mesmo tempo, Samuels e Stich (2004, p.21-22) apontam que os evolucionistas contrariam os evolucionistas (em relação ao uso de heurísticas pelos incultos) com duas máximas:

1. Muitas das situações nas quais nossos julgamentos e decisões se alinham com as normas apropriadas de racionalidade são explicadas pelo fato de que, em fazendo tais julgamentos, confiamos em modelos mentais desenhados por seleção natural para fazer um bom trabalho sem racionalizar, quando provido de entradas (*inputs*) que eram comuns ao ambiente onde o nosso ancestral homínídeo se desenvolveu.⁴⁶
2. A maior parte ou toda a nossa racionalidade e tomada de decisão é subservida por máquinas elegantes inquestionáveis do ponto de vista normativo, desenhadas pela seleção natural, e assim quaisquer preocupações sobre irracionalidades sistemáticas são infundadas.⁴⁷

O debate contemporâneo da racionalidade procura resolver essa polaridade. A teoria que procura achar um meio-termo entre as duas é a Teoria do Processo Dual.

2.5.1.4 Teoria do Processo Dual (TPD)

Defende uma posição intermediária, reconhecendo que as situações propagadas por ambas as linhas apresentadas anteriormente são passíveis de ocorrer na realidade, mas que podem, de fato, explicar dois mecanismos (ou sistemas) nos quais opera a racionalidade humana, o que justificaria ambas as posições. Essa teoria apoia-se na ideia de que temos dois tipos de cognição diferentes, operando em dois sistemas diferentes. Em linhas gerais:

- um sistema (Sistema 1) processa informações rapidamente, que opera independentemente de nossa vontade (é inconsciente) e pode operar em paralelo com outros processamentos; necessita do mínimo de recursos e é geralmente associado com a intuição e com as emoções. É considerado o sistema mais antigo e compartilhado com outras espécies animais.

⁴⁵ *The only cognitive tools that are available to untutored people are normatively problematic heuristics such as representativeness. (Samuels e Stich, 2004, p.10)*

⁴⁶ *Many of the instances in which our judgments and decisions accord with appropriate norms of rationality are to be explained by the fact that, in making these judgments, we rely on mental modules that were designed by natural selection to do a good job at non-demonstrative reasoning when provided with the sort of input that was common in the environment in which our hominid ancestors evolved. (Samuels e Stich, 2004, p.22)*

⁴⁷ *Most or all of our reasoning and decision making is subserved by normatively unproblematic “elegant machines” designed by natural selection, and thus any concerns about systematic irrationality are unfounded. (Samuels e Stich, 2004, p.22)*

- o outro sistema (Sistema 2) é de processamento lento, e funciona comandado por nossa vontade (é volitivo), demanda mais recursos cognitivos e é geralmente associado à racionalidade.

Aqui vale uma ressalva: esta tese usa tal denominação (Sistema 1 e Sistema 2) baseado na denominação atribuída por (Stanovich & West, 2000), porém, várias foram as denominações desses dois sistemas na literatura da Psicologia, conforme Tabela 5:

Tabela 5

Nomes dados ao Processo Dual na literatura, alinhados com a premissa genérica da Teoria do Processo Dual. Evans (2008, p. 257, tradução livre).

Referência	Sistema 1	Sistema 2
Fodor (1983, 2001)	Módulos de entrada	Cognição mais elevada
Schneider e Shiffrin (1977)	Automático	Controlado
Epstein (1999), Epstein e Pacini (1999)	Baseado em experiências	Racional
Chaiken (1980), Chen e Chaiken (1999)	Heurístico	Sistemático
Reber (1993), Evans e Over (1996)	Implícito, tácito	Explícito
Evans (1989, 2006)	Heurístico	Analítico
Sloman (1996), Smith e DeCoster (2000)	Associativo	Baseado em regra
Hammond (1996)	Intuitivo	Analítico
Stanovich (1999, 2004)	Sistema 1 (TASS)	Sistema 2 (Analítico)
Nisbett <i>et al</i> (2001)	Holístico	Analítico
Wilson (2002)	Adaptativo inconsciente	Consciente
Lieberman (2003)	Reflexivo	Refletivo
Toates (2006)	Por estímulo	De ordem mais alta
Strack e Deustch (2004)	Impulsivo	Reflexivo

E na verdade, mesmo Stanovich (1999) critica a denominação que ele mesmo utiliza, já que na verdade trata-se de dois conjuntos de sistemas, o que ele julga ser o melhor entendimento: em sua opinião o Sistema 1 é um conjunto de sistemas autônomos, não um único grande sistema composto por diferentes módulos.

Para esclarecer as características de cada um dos sistemas tem-se, a seguir, quadro de atributos associados a cada um deles segundo Evans e Stanovich (2013):

Tabela 6
Comparação das principais características do Sistema 1 e Sistema 2. Evans e Stanovich (2013).

Sistema 1 (Intuitivo)	Sistema 2 (Analítico)
Rápido	Lento
Alta capacidade	Capacidade Limitada
Paralelo	Serial
Inconsciente	Consciente
De respostas viesadas	Respostas normativas
Contextualizado	Abstrato
Automático	Controlado
Associativo	Baseado em regras
Baseia-se em experiências quando toma decisões	Baseia-se em explorar alternativas e pensar nas consequências quando toma decisões
Opera independente de habilidades cognitivas	Correlacionado com habilidades cognitivas

Cabe esclarecer algumas diferenças entre o caráter Associativo e o caráter Baseado em Regras. Associativo refere-se ao modo como o indivíduo acessa a memória: de maneira automática, com base em um sinal que é saliente no estímulo ou contexto atual. Essa forma de associação é aprendida pela repetição de experiências ao longo do tempo, e uma vez acessada, essas estruturas (sempre matizadas com emoção ou afetividade) podem afetar pensamentos, sentimentos ou comportamentos evidentes, por isso relaciona-se o modo associativo com a motivação para agir (E. R. Smith & DeCoster, 1999).

Já o baseado em regras assume que o raciocínio parte de regras formais ou lógicas, e que sua natureza irá variar conforme a atividade desenvolvida, o objetivo individual e as restrições situacionais. É um processo consciente, que exige esforço, pesquisa, uso e reuso de informação relevante; com ele, o indivíduo é capaz de perceber detalhes de argumentos e ponderá-los à luz da lógica e do conhecimento.

Comparando as diferenças entre o associativo e o baseado em regras, pode-se dizer que a diferença é que no primeiro a ênfase é na motivação, e no segundo, a ênfase é capacidade cognitiva que determina como as pessoas processam informação, muito embora ambas (motivação e capacidade cognitiva) sejam necessárias para o processamento. Segundo Smith e DeCoster(1999), outra diferença apontada pela literatura é sobre a temporalidade e a relação lógica entre esses modos de processamento:

As teorias também diferem um pouco quanto à temporalidade e à lógica entre os dois modos de processamento. Alguns modelos sustentam que os dois são alternativos - que as pessoas processam ou de um modo ou de outro, mas não de ambos os modos (Petty e Cacioppo, 1981; Fazio, 1986; Brewer, 1988). Outros modelos assumem processamento sequencial, com o processamento automático associativo ocorrendo em primeiro lugar seguido opcionalmente do modo baseado em regras (Fiske e Neuberg, 1990; Gilbert, 1989; Martin et al, 1990; Wegener e Petty, 1995; Devine, 1989). Ainda outras teorias sustentam que os dois modos de processamento ocorrem simultaneamente (Chaiken, 1980; Sloman, 1986; Epstein, 1991).⁴⁸

Também cabe estabelecer diferenças entre o caráter contextualizado e o caráter abstrato (já que este último opera independentemente do contexto), ambos relacionados à forma dedutiva de raciocínio. E sobre isso, Stanovich e West (2000, p.658) esclarecem que as interpretações do Sistema 1 (intuitivo) são “altamente contextualizadas, personalizadas e socializadas” e que o ser humano possui um viés de cognição, já que o Sistema 1 tem primazia sobre o Sistema 2 (ou seja, temos uma tendência automática para contextualizar problemas). E quando o Sistema 2 começa a operar, o controle exercido serve para descontextualizar e despersonalizar problemas, permitindo assim lidar com os mesmos sem ser dominado pelo objetivo de atribuir intencionalidade.

Pelo exposto até aqui, é possível entender que ambos os sistemas podem ocorrer alternativamente, simultaneamente ou de maneira ordenada (um é acionado primeiro e depois o outro é acionado), e dependendo da situação, o mecanismo assume uma ou outra forma (alternativa, simultânea ou serial).

E dentro das discussões sobre os sistemas, é discutida a possibilidade de modificação do padrão decisório como um todo. Isso pode ser obtido pelo treinamento, pela prática diária, segundo Kvaran (2007). Uma importante característica do Sistema 1 é que seu processamento não está restrito aos sistemas sensoriais e de linguagem apenas, dado que incluem outros processos cognitivos mais elevados como a racionalidade e a tomada de decisão. Assim, com a prática, educação e treinamento, é possível integrar o Sistema 1 ao Sistema 2 (o que é aprendido no

⁴⁸*The theories also differ somewhat in their account of the temporal and logical relationships between the two processing modes. Some models hold that the two are alternatives – that people process either one way or the other, but not both (Petty and Cacioppo, 1981; Fazio, 1986; Brewer, 1988). Other models assume sequential processing, with automatic associative processing occurring first and rule-based processing optionally following (Fiske e Neuberg, 1990; Gilbert, 1989; Martin et al, 1990; Wegener e Petty, 1995; Devine, 1989). Still other theories hold that both processing modes occur simultaneously (Chaiken, 1980; Sloman, 1986; Epstein, 1991).*

Sistema 2 é automatizado e passa a fazer parte do Sistema 1)⁴⁹, ou seja, os padrões podem ser modificados (pelo menos até o momento não se pode afirmar, com base na literatura, que tais padrões são imutáveis). E o fato do treinamento poder modificar o padrão decisório pode ser relevante quando se analisam profissionais ao longo de sua carreira (se houver grande número de profissionais de determinado padrão no final da carreira).

2.5.1.5 Teoria do Processo Dual Modificada (TPD-m)

Ing *et al.* (2014), em relação ao Teste DMI, levaram em consideração a Teoria do Processo Dual numa versão que considera um terceiro estilo, que é adaptativo e fortemente influenciado por emoções (voltado a proteção de emoções negativas na tomada de decisão), o que está apoiado na Teoria do Arrependimento (TA)⁵⁰. A TA sustenta que, pessoas com baixa autoestima, quando confrontadas com uma situação de risco, têm a tendência a se proteger de possíveis emoções negativas. Isso porque essas pessoas, a cada decisão tomada, normalmente pensam que a decisão poderia ter sido melhor elaborada, o que levaria à necessidade de se proteger de possíveis arrependimentos (Josephs *et al.*, 1992).

Payne *et al.* (1998) chamam a atenção para as preferências na decisão: privilegiam segurança ao invés de conforto, pensam sempre nos resultados (efeitos) das decisões, e por vezes supõem que a tomada de decisão é um processo que envolve muitas variáveis, deixando o processo ainda mais difícil.

Por fim, conforme destacam Ing *et al.* (2014), a literatura em JDM sugere que os indivíduos têm uma tendência consistente em confiar em certos tipos de tomada de decisão (Beach & Mitchell, 1978; Einhorn, 1970; Payne, Bettman & Johnson, 1993).⁵¹

⁴⁹“Unlike Fodorian modules, an important characteristic of System 1 is that they are not a clearly specified set of systems. According to Fodor, modules are exclusive to the five senses and language. System 1 processes are not restricted to these systems. They include many higher cognitive processes, such as reasoning and decision-making, and with practice, education, and training, processes that once required System 2 processing (which will be explained in the following section) can be integrated with and eventually become part of System 1 processes. This will become an important aspect of the dual process theory in relation to rationality, for it will allow for the hope of an ameliorative project aimed at improving human reasoning and decision-making so that it more often approximates normative rationality.” (Kvaran, 2007).

⁵⁰Este termo foi traduzido do inglês, do termo *Regret Theory*.

⁵¹“Considerable research on J/DM suggests that individuals have a consistent tendency to rely upon certain types of decision making (Beach & Mitchell, 1978; Einhorn, 1970; Payne, Bettman & Johnson, 1993)” (Ing *et al.*, 2014).

Diante do exposto neste tópico, é possível sustentar a terceira premissa utilizada nesta tese:

Premissa 3: Segundo a literatura de TPD-m, existem padrões individuais de decisão baseados na TPD-m (analítico, intuitivo e emocional) (Josephs *et al.*, 1992; Payne *et al.*, 1993).

Os padrões decisórios analítico e intuitivo são consistentes com a Teoria do Processo Dual (Sistema 1 e Sistema 2), a qual explica que os dois sistemas trabalham de maneira contínua, interagindo um com o outro e trabalhando conforme o nível de esforço requerido (analítico: mais devagar, requer esforços e opera de maneira deliberada, criteriosa; intuitivo: mais rápido, requer menos esforços cognitivos e trabalha de maneira automática) (Ing *et al.*, 2014).

Mas, de acordo com Bettman *et al.* (1998), minimizar emoções negativas também é um determinante importante no comportamento em tomada de decisão. E essa posição é consistente com a Teoria do Arrependimento (Josephs *et al.*, 1992), que enfatiza o papel de se auto proteger de emoções negativas, a ponto de definir um terceiro estilo que busca a redução dos sentimentos negativos nas consequências das decisões tomadas. A Teoria do Processo Dual (TPD), quando considerada em conjunto com a Teoria do Arrependimento (aqui denominada TPD-m), permite a identificação dos três padrões: analítico (ANA), intuitivo (INT) e emocional (REG). E teoricamente, o que se observa de cada padrão decisório pode ser resumido (Tabela 7):

Tabela 7

Principais características dos padrões decisórios baseados em Ing et al. (2014).

Padrão Analítico	Padrão Intuitivo	Padrão Emocional
Normalmente examinam todas as alternativas possíveis antes de tomar uma decisão.	Normalmente agem rapidamente, seguindo regras “de bolso”.	Normalmente pensam de maneira a evitar conflitos e resultados emocionais desagradáveis (evita o desgaste das relações).
Demoram mais para tomar a decisão.	Tomam decisões rapidamente (senso de urgência).	Normalmente evitam a decisão (procrastinação).
A propensão ao risco é negativa.	Normalmente tomam risco (não são tão avessos a risco).	A propensão ao risco é negativa (evita o risco).
Tendem a buscar todas as soluções alternativas (são maximizadores) e então escolher a melhor solução.	Tendem a buscar uma solução que resolva o problema, não necessariamente a melhor (são provedores)	Têm percepção negativa de si mesmo, o que faz com que sempre busquem mais informação antes de tomar a decisão, de maneira a evitar possíveis decepções.
Preferem verificar e concluir por si próprios do que acreditar na verificação e conclusão de outros.	Preferem verificar e concluir por si mesmos, mas também avaliam a opinião de terceiros, podendo chegar a basear-se na opinião de terceiros.	Teriam a propensão a tomar decisão baseados na opinião de outros, mais do que em sua própria opinião, mesmo que em algumas vezes a opinião de terceiros seja um pouco conflitante com sua própria opinião.

2.5.1.6 O Teste DMI

É um teste psicométrico que mede alguns fatores ligados à tomada de decisão, e que encontra suas origens mais remotas com Simon (1955), quando este desafiou a noção tradicional de que os seres humanos são capazes de decisões totalmente racionais, baseadas em informações completas sobre todas as alternativas, e ainda, postulou dois tipos básicos de tomadores de decisão: os provedores (*satisfiers*) e os maximizadores (*maximizers*), respectivamente, os que buscam soluções satisfatórias e os que buscam a melhor solução. E tais tomadores, teriam, ao mesmo tempo, desdobramentos diferenciados em termos de efeitos negativos sobre o bem estar psicológico (e.g., quando buscam toda a informação necessária, no caso dos maximizadores), e desde então estudam-se diferenças individuais quanto ao grau em que um indivíduo é

maximizador ou provedor⁵², e sua relação com o bem-estar e saúde mental (Rim, Turner, Nancy, & Nygren, 2011).

Na linha de estudos sobre a escala de maximização, Schwartz *et al.* (2002) analisaram três dimensões dessa escala: busca alternativa, dificuldade de decisão e altos padrões na tomada de decisão. A primeira dimensão refere-se a despende esforços para explorar todas as alternativas possíveis; a segunda está relacionada a vivenciar dificuldade quando se tem várias opções; a terceira reflete a tendência dos tomadores de decisão a manter altos níveis de exigência para si mesmo (Rim *et al.*, 2011).

E para estudar as dimensões subjacentes de um conjunto de fatores, os estudos iniciavam com uma análise fatorial exploratória, para posterior análise fatorial confirmatória, para determinar o número e a natureza de fatores comuns considerados nos padrões de correlação entre variáveis quantificáveis. Esses estudos sugeriram que os estudos futuros deveriam segregar esses três fatores identificados e aprofundá-los, já que a análise conjunta pouco explicava o fator de maximização como um todo. Foi quando Nygren e White (Nygren, 2000; Nygren e White, 2002) desenvolveram o DMI, e que pertence a uma geração de outros testes na mesma linha (Tabela 8):

Tabela 8

Testes Psicométricos que abordam o estudo dos maximizadores. Rim et al. (2011).

Teste Psicométrico	Autores
DPS (<i>Decision Procrastination Scale</i>) Escala de Procrastinação da Decisão	Mann, 1982
LOT (<i>Life Orientation Test</i>) Teste de Orientação da Vida	Scheier, Carver e Bridges, 1994
GSE (<i>General Self-Efficacy Scale</i>) Escala Geral de Auto Eficácia	Sherer, Maddux, Mercadante, Prentice-Dunn, Jacobs e Rogers, 1982
USR (<i>Unconditional Self-Regard Scale</i>) Escala de Auto Respeito Incondicional	Betz, Wohlgemuth, Serling, Harshbarger e Klein, 1995
SHS (<i>Subjective Happiness Scale</i>) Escala de Felicidade Subjetiva	Lyubomirsky e Lepper, 1999

⁵² Aqui traduziu-se o termo “*satisfier*” (do inglês) para “provedor”, já que não existe tradução direta do termo para o português, e pelo fato de que o “*satisfier*” é entendido como aquele que busca apenas resolver um problema (ele seria um provedor de soluções), não necessariamente tendo o compromisso de resolver com a melhor solução (caso dos maximizadores).

O DMI (*Decision Making Style Inventory*), ou Inventário de Estilos de Tomada de Decisão (Nygren, 2000; Nygren e White, 2002) é composto de quinze itens que medem três estilos de decisão, conforme destacam Rim *et al.* (2011):

Tomada de decisão analítica é uma propensão a se envolver em esforço deliberado em situações de escolha (por exemplo, "Na tomada de decisões eu tento avaliar a importância de cada peça de informação no processo de decisão."). A tomada de decisão estilo intuitivo é a tendência de seguir os sentimentos e heurísticas simples (por exemplo, "A regra de decisão rápida, intuitiva geralmente funciona melhor para mim."). A tomada de decisão estilo baseado em arrependimento define o desejo de minimizar o arrependimento previsto associado com a tomada de decisões (por exemplo, "Eu tenho a tendência a ser alguém que se preocupa muito sobre as decisões que eu fiz.").

O DMI assim como outros testes psicométricos, está correlacionado com as três dimensões da escala de maximização citadas (busca alternativa (AS), dificuldade de decisão (DD) e altos padrões na tomada de decisão (HS)), conforme segue (Tabela 9):

Tabela 9
Correlação dos Estilos de Decisão com a Escala de Maximização (MS) e suas dimensões

DMI	MS	Dimensões da MS		
		AS	DD	HS
Estilo Analítico	0.29**	0.09	0.18**	0.43**
Estilo Intuitivo	0.02	0.8	-0.15**	0.12*
Estilo Emocional	0.38**	0.26**	0.38**	0.12*

Nota. (*) $p < 0,05$; (**) $p < 0,01$ (bi-caudal)

Os resultados apontados acima foram coletados com a aplicação do DMI em pesquisa com 428 estudantes de graduação da Universidade de Ohio (52% do sexo feminino). Testaram o DMI e outros testes psicométricos, e os resultados (vide Tabela 9 anterior) demonstraram que tanto os estilos analítico e emocional são maximizadores, e ambos experimentam dificuldades quando se tem uma variedade de opções possíveis na tomada de decisão. O estilo emocional está relacionado com a busca de soluções alternativas, e nesse quesito se parece com o estilo intuitivo, embora apresente alguma similaridade com o estilo analítico em outros quesitos ((Rim *et al.*, 2011)

Assim, a adoção da TPD-m como referencial, juntamente com a aplicação do Teste DMI permitem o desenvolvimento do presente estudo exploratório, conforme um dos objetivos delineados inicialmente.

Informações sobre o funcionamento do DMI

Em síntese, o DMI é composto de 45 assertivas, sendo 15 relativas a cada padrão decisório (15 referentes ao padrão ANA, 15 referentes ao padrão INT e 15 referentes ao padrão REG), sendo que cada uma trata de apenas um padrão decisório (ANA, INT ou REG).

Cada assertiva é classificada pelos participantes segundo os seguintes critérios, cada qual com sua respectiva pontuação:

- (1) Discordo Fortemente;
- (2) Discordo Moderadamente;
- (3) Discordo Ligeiramente;
- (4) Concordo Ligeiramente;
- (5) Concordo Moderadamente;
- (6) Concordo Fortemente.

A cada assertiva, o participante indica a resposta condizente com o que ele considera refletir melhor o seu padrão em tomadas de decisões. Então, por exemplo, na primeira assertiva (que está relacionada ao padrão ANA), se o participante responde que discorda fortemente (ou seja, que ele normalmente age de maneira completamente diferente do descrito), lhe é atribuído um ponto nessa assertiva. Se ao contrário, responde que concorda fortemente, seis pontos são atribuídos nessa assertiva.

Depois de classificar todas as assertivas, monta-se uma tabela onde somam-se as pontuações referentes à pontuação das assertivas relativas ao padrão ANA, ao INT e ao REG (a pontuação de cada assertiva pode variar de 1 a 6). Ao final, soma-se a pontuação referente a cada padrão decisório, e a pontuação mais alta dentre as três demonstra a preponderância do padrão decisório de cada participante.

3 MÉTODO

Neste capítulo, são apresentadas as razões pela escolha da metodologia empregada (o que é possível verificar a partir do relato dos esforços iniciais empreendidos), a caracterização da amostra e o detalhamento das técnicas empregadas para verificação das hipóteses de pesquisa. Destaca-se a seção sobre arrendamento mercantil (que dá suporte às assertivas dos cartões usados no exercício sobre o tema), a seção que parametriza conceitualmente princípios e regras e a seção sobre Metodologia Q, técnica empregada na verificação da terceira hipótese e da quarta hipótese de pesquisa.

3.1 Esforços iniciais para desenhar a pesquisa empírica

Para fins desta tese, o primeiro contato com o universo decisório dos auditores foi um conjunto de seis entrevistas junto a auditores e gerentes de *Big Four*, de natureza exploratória, a fim de conhecer os fatores que impactavam a formação de suas decisões. Entrevistas semiestruturadas abordaram a questão do julgamento e tomada de decisão, amplamente considerados, inclusive com questões inclusive sobre qual o caminho percorrido por um auditor desde o momento em que há uma discordância entre cliente e sócio de auditoria até sua resolução, questões sobre treinamento (quem escolhe o tema, quem define o curso, etc.), já que o preparo necessário dos profissionais é oriundo, em grande parte, de treinamento. Tais entrevistas panorâmicas propiciaram uma visão sobre a dificuldade em se obter respostas mais profundas sobre o dia-a-dia de tais profissionais, dado o seu nível de abstração e dado que o processo de entrevista não permitia obter o comportamento dos participantes em ação. Com isso, o desenho inicial da pesquisa (baseado em entrevistas) mudou radicalmente de foco, passando a considerar metodologias em que as respostas dos participantes fossem mais aprofundadas e mais alinhadas entre si.

Como primeira alternativa (e dada a literatura internacional), a ideia foi apresentar um caso para resolução, que procurava identificar como o participante resolvia: se baseado na literalidade ou no contexto da norma. Por exemplo, Jamal e Tan (2010) apresentaram caso solicitando para um grupo de entrevistados que resolvessem uma questão relacionada a arrendamento seguindo o

padrão contábil canadense (mais voltado a regras), e para outro grupo solicitaram a resolução via IFRS (mais voltado a princípios). Ao final, os autores comparavam as respostas e as justificativas destas, analisando o nível de liberdade que os auditores davam a seus clientes e analisavam o espaço dado à contabilidade criativa.

Tal pesquisa era inviável no Brasil, já que aqui apenas um padrão está em vigência, que é o IFRS. Assim, não haveria como comparar dois padrões diferentes vigentes no Brasil. Mesmo assim, esboçou-se um caso para resolução (também sobre arrendamento), quando percebeu-se que seria difícil detectar os tipos AoP e AoR somente julgando o uso (ou não) de percentuais, e.g., sobre vida útil do ativo. Também considerou-se que os participantes poderiam se valer de percentuais (e.g., os referendados pelo FASB) que embora não constem da norma do IASB, acabam servindo como referencial para alguns profissionais, mesmo no Brasil (e nesse caso, a conclusão sobre o uso ou não de percentuais só seria possível se o participante informasse). E ainda, analisando o conjunto de normas contábeis, e mesmo sem considerar questões ligadas a percentuais, o que se nota é que normalmente princípios e regras levam à mesma solução, o que tornaria mais difícil identificar no que o participante teria se baseado mais. Ou de outra forma, seguir princípios vai muito além de seguir a letra da norma, mas sem dúvida pode incluir, em algum aspecto isolado, seguir a letra da norma.

Ainda assim, duas versões de casos (sobre classificação de um ativo em operacional ou financeiro) foram testadas com ex-auditores⁵³ e alunos de doutorado⁵⁴: uma versão bastante simples e outra versão bem detalhada e que levava a questionamentos mais aprofundados. Depois de alguns testes realizados, verificou-se que na versão fácil, as respostas eram monótonas, bastante similares, o que demonstrava que o caso havia sido pouco desafiador; ao contrário, na versão mais complexa, o que passava a ser examinado era se o participante tinha profundos conhecimentos de contabilidade, o que não era o foco da pesquisa. Também a resolução de um caso foi considerada por um dos participantes como medição de conhecimento em auditoria, e não era o intuito, além do fato de que o participante poderia revelar certo desconforto em revelar sua resolução.

Disso surgiu a ideia de conduzir uma pesquisa não-experimental que fosse capaz de permitir a observação sobre o ordenamento na tomada de decisão do participante, de maneira a identificar

⁵³ A escolha por ex-auditores foi para evitar qualquer tipo de interferência na pesquisa.

⁵⁴ Três alunos de doutorado do Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade da FEA/USP.

alguma similaridade entre padrões decisórios e os tipos AoP, AoR e AoC, Mas ainda assim havia uma barreira: encontrar um instrumento adequado para segregar a amostra de participantes utilizando uma teoria válida na literatura de Psicologia.

Essa triagem inicial foi resolvida com o Teste DMI, que segregou os indivíduos por padrão decisório. E o uso da Metodologia Q permitiu que fosse revelado o ordenamento (por grau de importância) de cada um dos participantes. E tanto na aplicação do Teste DMI quanto na pesquisa com a Metodologia Q, não haveria respostas certas ou erradas, nem mesmo mais ou menos adequadas, seriam apenas respostas individuais dos participantes, o que, esperava-se, permitiria maior conforto e liberdade em respondê-las.

O Teste DMI foi então traduzido para o português, e depois novamente traduzido para o inglês⁵⁵, de maneira a checar divergências na primeira tradução e garantir que o conteúdo estivesse inteiramente em linha com o texto original. A versão traduzida para o português foi então transcrita em forma de questionário eletrônico (no sítio *Googleforms*), que tinha como objetivo facilitar a apuração dos resultados (resultado das questões e controle do tempo de resposta de cada participante) no momento de sua aplicação. Vale ressaltar que o DMI, embora gentilmente cedido pelos autores, ainda encontra-se em fase de publicação, razão pela qual não foi publicado nesta tese (vide Apêndice C).

Faltava ainda um segundo teste, baseado na literatura de Psicologia, o que seria um cuidado adicional: o Teste do Desconto, que procurava identificar a que nível de ansiedade o participante estaria submetido no momento em que o experimento fosse aplicado, a fim de ponderar esse possível estado de ânimo na interpretação final dos resultados do experimento. Em linhas gerais, esse teste apresenta ao participante situações onde ele pode escolher receber maior quantia no futuro ou receber menor quantia no momento atual; ou seja, o teste pretende avaliar qual a disposição do participante em receber quantia maior em troca do sacrifício em esperar.

Após obter o teste de desconto junto à literatura (Kirby & Marakovic, 1995) (e vale dizer, uma vez que era um teste validado, não poderia sofrer alterações) encerrava-se a primeira etapa de testes. O intuito da aplicação do teste era verificar se haveriam diferenças significativas dos níveis de ansiedade entre os candidatos, porém, dado que os participantes avaliaram as

⁵⁵ Processo conhecido como retrotradução (*back translation*), que é uma exigência dos organismos que regulam pesquisas clínicas para garantir que o teor do documento original é o mesmo do documento traduzido.

assertivas como uma questão técnica, os resultados obtidos não foram discrepantes entre os participantes (os resultados estão no Apêndice G).

O passo seguinte foi pensar na estruturação do exercício de arrendamento utilizando a Metodologia Q. Isso incluiu definir o tamanho da amostra que era apontado pela literatura (Watts & Stenner, 2012), verificar as condições de processamento dos resultados dos cartões (escolheu-se a Linguagem R para processamento da análise fatorial) e elaborar os cartões sobre arrendamento mercantil (de maneira geral, foram escolhidas atitudes de cunho comportamental (e.g., consulta a colegas) e de cunho técnico (qual parâmetro contábil utilizar nos vários quesitos)). Todas as atitudes elencadas passaram pela análise de ex-audidores, que julgaram a pertinência do conteúdo dos cartões, considerando a prática que tinham em auditoria.

Ainda, em sua elaboração, além de considerar a pertinência, a ideia foi apresentar a cada tópico, três opções possíveis, compatíveis com a teoria utilizada (TPD-m) e com os padrões decisórios (ANA, INT e REG). Isso exigiu o compartilhamento e explicação da TPD-m com ex-audidores⁵⁶ que avaliaram o conteúdo dos cartões, a fim de conseguir retratar a essência das opções possíveis dentro do assunto arrendamento. Vale ressaltar também que as assertivas abordavam questões comuns, amplas, nada tendo de específicas, ou seja, que pudessem ser encontradas em arrendamento dos mais diversos segmentos, de maneira a tornar possível aplicar o exercício com auditores dos mais variados segmentos (a intenção foi evitar tópicos mais especializados).

E novamente, mais um teste piloto era necessário, já que ao final do experimento, o intuito era demonstrar a preferência dos participantes (literalidade e objetividade versus contexto e subjetividade). Então, os tópicos anteriormente utilizados nos cartões foram incluídos num questionário de múltipla escolha, juntamente com outros tópicos de cunho mais geral. E a intenção com esse teste era capturar se entre eles haveria consenso sobre conceitos acerca de princípios e regras, já que a literatura consultada já apontava para essa dificuldade. Quando se percebeu a lacuna conceitual que havia, tornou-se necessário estabelecer alguma definição do que seria princípio e do que seria regra.

A primeira ideia foi perguntar para os participantes qual o conceito que cada um possuía, o que provavelmente levaria a uma extensa lista de características, e dado que a tese não enfocava o conceito de ambos como assunto principal (e sim como acessório), a solução foi estabelecer

⁵⁶ A escolha por ex-audidores é justificada pela decisão de procurar evitar qualquer tipo de interferência no processo de delineamento da pesquisa e nas etapas posteriores.

frases e verificar de maneira simples se entendiam ser um princípio ou uma regra, fosse qual fosse o conceito utilizado. Vale dizer que antes ainda dessa decisão de incluir o questionário, as assertivas foram submetidas a alunos de doutorado⁵⁷, alguns com experiência anterior em auditoria, esperando o estabelecimento de consenso, o que não foi possível. A sugestão dada à época foi montar um painel de especialistas para definição de princípios e regras, mas tempo e recursos para sua execução não eram favoráveis.

E mesmo com a definição conceitual dos participantes, era necessário definir o que poderia ser considerado como princípio e o que poderia ser considerado como regra. A ausência de definições de princípios e regras na literatura contábil levou à busca em outras áreas, o que conduziu aos trabalhos de Dworkin (1967) e de Ávila (2014). Tais trabalhos deram condições de estabelecer definições de princípios e regras plausíveis e que são utilizadas nesta tese.

Apesar do arcabouço que se formava, era preciso encontrar uma forma de analisar ordenamentos dos participantes. A Metodologia Q, muito utilizada na área de Psicologia, possibilitava o exame do ordenamento desejado, além de oferecer a possibilidade de capturar a justificativa com a gravação do raciocínio⁵⁸ utilizado na escolha (já que era um ordenamento, e não uma lista de assertivas isoladas). Com isso, vislumbrou-se o potencial que se tal metodologia traria à pesquisa.

A Metodologia Q, conforme detalhado na Seção 3.3.2, lança mão de cartões avulsos, apresentados em ordem aleatória ao entrevistado, e que devem ser por este ordenados num padrão espacial pré-estabelecido. Watts e Stenner (2012) alertam para esse inconveniente da Metodologia Q: a necessidade de uma superfície plana e suficientemente espaçosa para colocação dos cartões. Foi idealizada então uma pasta dobrada de três abas, que quando aberta, disponibiliza uma superfície plana metálica de 95 cm de largura, onde os cartões, impressos em manta magnética, podem ser livremente ordenados e reposicionados, sem que sua formação final possa ser inadvertidamente alterada. Além de conferir um aspecto formal à atividade, o uso da pasta garantiu que a aplicação do exercício fosse a mais homogênea possível e independente do local dos encontros.

E como último passo foi investigada a forma pela qual a última hipótese pudesse ser investigada. Para evitar processos mais subjetivos, a ideia foi transcrever as entrevistas e

⁵⁷ Três alunos de doutorado do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade (FEA/USP).

⁵⁸ Processo conhecido como *think aloud protocol* (Somerén, Barnard e Sandberg, 1994).

processá-las em algum software que as analisasse adequadamente, com o intuito de obter uma sumarização dos discursos (justificativas orais) dos participantes. Depois do teste em alguns softwares, optou-se pela utilização do software Wordcloud⁵⁹, que apesar de não sumarizar, informa as palavras mais recorrentes nos textos transcritos. Isso finalizava a fase de desenho e preparação da pesquisa empírica.

3.2 Participantes, materiais e procedimentos de pesquisa

Esta é uma pesquisa não-experimental, de cunho descritivo (quanto às características de uma amostra de participantes numa dada situação), que se utiliza de teorias de JDM e do que fora observado e registrado na literatura contábil sobre julgamento e tomada de decisão de auditores.

Como estudo descritivo, “está limitado aos tipos e qualidade das métricas disponíveis” (Gall, Borg, & Gall, 2003, p. 290), e neste caso, essa limitação não é homogênea, já que esta tese utiliza testes já validados (Teste DMI), mas também utiliza o resultado da Metodologia Q como parâmetro (apesar da Metodologia Q ser método válido, a construção dos cartões não é simples, e oferece riscos e limitações às conclusões da pesquisa).

3.2.1 Participantes

Em termos de amostra, a pesquisa foi realizada com 64 auditores brasileiros de *Large Six*, sendo 35 gerentes e 29 sócios de auditoria. A definição do tamanho da amostra não foi em função do tamanho da população (como normalmente ocorre em pesquisas quantitativas), mas em função de premissas utilizadas na Metodologia Q. Mas, se tivéssemos como base o tamanho estimado da população (800 profissionais dentre sócios e gerentes de auditoria de firmas *Large Six*), esta pesquisa teria uma amostra que corresponderia a 8% da população total.

Apesar das considerações acima, o tamanho da amostra foi determinado por algumas delimitações da Metodologia Q, onde recomenda-se que o número de participantes tenha relação com o número de cartões (*Q-sorts*) utilizados na pesquisa (nesta pesquisa: 24 cartões).

⁵⁹ Disponível em <http://www.jasondavies.com/wordcloud/>

E de início, adotou-se como ponto de partida que os participantes estariam equitativamente distribuídos (quantidades iguais de ANA, INT e REG), o que levou ao número de 72 participantes necessários (24 x 3 perfis). Por fim, obtivemos a adesão expressiva de 64 profissionais, muitos deles de renome no mercado brasileiro de auditoria, e que foram fundamentais para a realização deste estudo.

No decorrer da pesquisa, conforme os dados iam sendo coletados, via-se que a distribuição entre ANA, INT e REG não era tão equitativa como suposto inicialmente: havia concentração de participantes analíticos (ao final, foram identificados 57 participantes de perfil analítico). Com essa quantidade de analíticos, não havia mais a necessidade de 72 participantes (24 de cada padrão decisório), e considerando que o material coletado por gravações já superava o que fora delineado inicialmente para análise da maioria (analíticos), a opção foi flexibilizar o tamanho da amostra para 64 participantes. Outro fato que corroborou essa decisão foi a distribuição equilibrada entre sócios e gerentes (29 sócios e de 35 gerentes) dentre os 64 participantes.

Vale ressaltar que as firmas de auditoria (*Large Six*) foram contatadas por intermédio do IBRACON⁶⁰, que permitiu a apresentação da pesquisa para as firmas de auditoria. Após o aceite das firmas de auditoria, partiu-se para a operacionalização da pesquisa. As próprias firmas se responsabilizaram pelo agendamento dos profissionais e disponibilização do espaço e recursos para realização das entrevistas. Embora não seja possível revelar os nomes dos participantes, pode-se dizer que participaram da pesquisa sócios e gerentes das diretorias técnicas, sócios com larga experiência tanto em IFRS quanto na temática Arrendamento, profissionais com experiência internacional e com certificação internacional.

Também as firmas cooperaram, fornecendo uma amostra balanceada entre sócios e gerentes e oferecendo profissionais de acordo com o perfil solicitado. A amostra desenhada inicialmente procurava reproduzir a quantidade de participantes de acordo com o tamanho das firmas, e também procurava que a participação quanto ao gênero refletisse a quantidade de homens e mulheres da população. As firmas procuraram também atender a distribuição entre profissionais com mais experiência e profissionais em início de carreira, conforme a proporcionalidade da população estudada.

⁶⁰ Instituto dos Auditores Independentes do Brasil.

3.2.2 Material

Resumidamente, esta pesquisa utilizou os seguintes materiais para coleta de informações dos participantes:

- Termo de consentimento explícito dos participantes;
- Teste DMI em duas versões: eletrônica e não eletrônica (a preferência era dada à versão eletrônica, porém, nem sempre foi possível viabilizar o uso da internet nos locais de pesquisa);
- Teste do Desconto (também em versão eletrônica e em formulário impresso);
- Informações demográficas do participante (gênero, idade, cargo e informações sobre a formação e experiência profissional);
- Pasta imantada e 24 cartões referentes ao exercício sobre arrendamento mercantil, baseado na Metodologia Q;
- Teste de classificação de assertivas em princípios ou regras;
- Gravador e câmera, para registro da ordenação dos cartões e para gravação da justificativa dada ao ordenamento efetuado.

3.2.3 Procedimentos

Cada sessão durou em média uma hora, sendo que os primeiros 10 minutos eram ocupados em responder ao Teste DMI e ao Teste de Desconto, seguidos de cerca de 40 minutos para resolução do exercício de arrendamento (Metodologia Q), e com os 10 minutos finais reservados para a gravação da justificativa e para responder às assertivas sobre princípios e regras. Em alguns casos, a entrevista chegou a atingir duas horas, o que denota e a extrema preocupação do participante em resolver o exercício de maneira inequívoca.

As sessões ocorreram nos meses de julho a setembro de 2014 (como já mencionado, nos próprios escritórios das firmas de auditoria), e a pesquisa ficou restrita a escritórios localizados em São Paulo e no interior paulista. Em média, eram entrevistados de 4 a 8 profissionais por dia, dependendo do agendamento programado e do tempo de resposta de cada profissional. E para resguardar que o conteúdo das entrevistas pudesse ser utilizado somente para fins de pesquisa científica, os participantes assinaram, sempre no início de cada sessão, o Termo de Consentimento Explícito (vide Apêndice B desta tese). Vale ressaltar que as transcrições das entrevistas não constam deste relatório final para evitar qualquer identificação dos profissionais participantes. Apenas alguns trechos imprescindíveis foram transcritos.

3.3 Hipóteses de Pesquisa e Métodos de Análise

H1: Não existe predominância de um único padrão decisório dentre os auditores pesquisados.

$$H_0: \mu \text{ ANA} \cong \mu \text{ INT} \cong \mu \text{ REG}$$

Onde μ = quantidade média de indivíduos

Essa hipótese inicial estrutura uma expectativa de associação entre os padrões decisórios e os tipos de auditores identificados por Jamal e Tan (2010). Ao supor que não existe predominância, supõe-se que sejam encontradas quantidades similares de indivíduos com padrão analítico (ANA), intuitivo (INT) e emocional (REG). Também sobre essa expectativa é que foi delineado o número de participantes da presente pesquisa, usando o número de cartões da Metodologia Q (24 cartões) como parâmetro. Assim, objetivou-se realizar a pesquisa com o mínimo de 72 participantes (24 cartões x 3 padrões). Outra razão para essa expectativa inicial é o fato de que não havia sido realizada nenhuma pesquisa anterior relacionando o DMI a estudos voltados a perfis profissionais (ou seja, não se tinha parâmetro inicial).

H2: Existe associação entre os padrões identificados pelo Teste DMI e os tipos (AoP, AoR e AoC) apontados por Jamal e Tan (2010).

$$\text{ANA} \Leftrightarrow \text{AoR} \quad \text{INT} \Leftrightarrow \text{AoP} \quad \text{REG} \Leftrightarrow \text{AoC}$$

Essa relação pode ser verificada pela ordem em que os participantes selecionam os cartões mais importantes (seis primeiros cartões). Analisando-se esse grupo de cartões (grupo diagnóstico), espera-se encontrar uma relação entre o padrão decisório (ANA, INT e REG) e o tipo de auditor (AoR, AoP e AoC) identificado por Jamal e Tan (2010). Como este é um estudo exploratório, e como alguns cartões possuem dimensões que podem estar relacionadas com um ou mais tipos de auditor, técnicas estatísticas como ANACOR ou Qui Quadrado não seriam passíveis de utilização, o que explica a opção de se levar a cabo a Metodologia Q, (permite analisar os agrupamentos feitos pela análise fatorial) sem qualquer outra técnica adicional.

Ressalta-se aqui que o tipo AoC (seriam os voltados a clientes) teriam correspondência com os emocionais (REG), já que ambos estão pretendem preservar relacionamentos. Porém, sob perspectiva mais ampla, já que a TPD-m não segrega a quem estariam voltados (se a clientes

ou a outros agentes); a TPD-m apenas afirma que o padrão REG é avesso ao risco de desapontar-se com relacionamentos em geral ao tomar uma decisão (Ing *et al.*, 2014), e isso pode incluir clientes ou outros agentes.

E para analisar a relação entre padrão decisório e tipo de auditor, algumas das possíveis associações entre os padrões decisórios e os tipos de auditores estariam relacionadas na Figura 6 a seguir:

O estudo de associação entre padrão decisório e tipo de auditor, ilustrado acima por autores da área contábil e da área de JDM em Psicologia pode revelar alguns pontos de contato entre essas duas dimensões, notadamente, a aversão maior a risco, o que seria uma explicação possível

(ainda não estudada em profundidade) para o comportamento maximizador e a busca por normas mais objetivas (com menos zonas cinzentas), isso considerando os analíticos.

Após considerar tais características, procedeu-se à confecção dos cartões (levando-se em conta padrão decisório e tipo de auditor), considerando a temática arrendamento, e de maneira a ser acessível à maior parte dos participantes, nada tendo de complexas, profundas ou particulares, e com isso, evitando também constrangimentos possíveis nos menos experientes.

Os cartões foram confeccionados levando-se em conta as características dispostas na Figura 6, de maneira a considerar as dimensões relacionadas a arrendamento mercantil dispostas na Figura 7, tais como: natureza especializada, nota explicativa, lista de contratos, valor justo, vida útil, valor presente dos aluguéis, taxa de juros e classificação de contratos. Por exemplo, em relação à primeira dimensão (natureza especializada), e de acordo com as características listadas na Figura 6, ter-se-iam três possibilidades de análise da natureza especializada do ativo: basear-se na letra da norma, no contexto da operação ou com foco no cliente (considerando os possíveis impactos).

Nesse caso, em relação aos analíticos, caberia a análise do nível de customização do ativo; em relação aos intuitivos, a análise estaria além da literalidade da norma, alcançando o contexto da operação; em relação aos emocionais, a preocupação giraria em torno do que essa análise poderia trazer de impactos ao cliente. Esses três raciocínios fundamentam a elaboração dos cartões sobre natureza especializada do ativo. Os demais cartões seguem a mesma lógica aqui apontada, onde vê-se a mescla de características apontadas na Figura 6 com as dimensões estudadas sobre arrendamento mercantil. A seguir, a reprodução do conteúdo dos cartões com as assertivas sobre Arrendamento (Figura 7).

	Analítico	Intuitivo	Emocional
Natureza Especializada	6 Determino se o ativo é de natureza especializada, analisando se foi customizado para o cliente.	13 Determino se o ativo é de natureza especializada verificando se pode ser renegociado com outra empresa.	5 Determino se o ativo é de natureza especializada estimando os impactos envolvidos num eventual distrato.
Nota Explicativa	4 Ao analisar as notas explicativas, certifico-me que as informações ali dispostas seguem estritamente a norma contábil.	23 Em relação às notas explicativas sobre arrendamento: sempre faço um <i>trade-off</i> entre informação completa e informação relevante.	8 Nunca recomendo que seja colocado em notas explicativas algo diferente da prática de mercado.
Lista de Contratos	2 Peço a lista de todos os contratos do cliente para analisar se existem questões relacionadas a arrendamento.	9 Identifico os contratos relevantes de arrendamento para análise e testes.	20 Peço uma lista dos contratos de arrendamento e analiso os possíveis impactos destes na operação do cliente.
Valor Justo	1 Ao formar opinião sobre o valor justo, confio na orientação da área técnica da firma.	18 Ao formar opinião sobre o valor justo, analiso a adequabilidade dos modelos empregados pelo cliente.	3 Ao formar opinião sobre o valor justo, comparo com transações semelhantes no mercado.
Vida Útil	21 Uso referências numéricas, cálculos e/ou laudos técnicos revisados por especialistas para analisar a vida útil do ativo.	12 A estimativa da vida útil do ativo leva em consideração o prazo estimado pelo fabricante e características de uso no cliente.	17 O cliente normalmente tem parâmetros razoáveis para subsidiar a análise da vida útil do ativo.
Valor Presente dos Aluguéis	7 Analiso se o valor presente dos alugueis atingiu o mínimo estabelecido pela norma para determinar a classificação da operação.	10 Considero a questão do valor presente dos alugueis ponderando a relevância e características do negócio.	15 Considero o valor presente dos alugueis mediante a prática de mercado e o posicionamento da firma.
Taxa de Juros	11 Se não houver indicação clara da taxa de juros, identifico a taxa de mercado para contratos com risco semelhante.	14 Se não houver indicação clara da taxa de juros, simulo a taxa provável para a operação.	24 Consulto a área técnica da firma e/ou especialistas em relação ao que seria uma taxa de juros razoável a ser usada.
Classificação de Contratos	22 Classifico os contratos de leasing em financeiro ou operacional de acordo com os requerimentos da norma contábil.	19 Analiso os critérios para classificação em financeiro/operacional considerados pelo cliente em relação aos principais contratos.	16 Na fase de classificar os contratos de leasing em financeiro/operacional, costumo verificar eventuais impactos dessa classificação.

Figura 7. Cartões sobre arrendamento mercantil utilizados na Metodologia Q. Fonte: elaboração própria.

3.3.1 Normas Contábeis sobre Arrendamento Mercantil vigentes no Brasil

A primeira observação que se tem sobre arrendamento mercantil é de que a natureza da operação é que define a forma de sua contabilização. Basicamente, pode ser de natureza operacional (quando se parece com um aluguel) ou de natureza financeira (quando se parece com uma compra a prazo, caso em que o ativo é eminentemente utilizado pela arrendatária).

Para ser considerado um arrendamento financeiro, espera-se que o bem tenha a quase totalidade de sua vida útil controlada pela arrendatária. Além disso, outras caracterizações são usadas. Por exemplo, se a soma das parcelas pagas for equivalente à maior parte do valor justo do bem (trazido a valor presente); se o arrendatário tiver o direito de compra do bem ao final do contrato; se o bem arrendado for de natureza especializada (o que significaria que traz alguma característica que o torna exclusivo para aquela companhia); se existe a possibilidade de cancelamento do contrato; se o custo da manutenção do bem corre por conta do arrendatário, dentre outras caracterizações.

Simetricamente, pode um arrendamento ser considerado operacional se o período coberto pelo contrato não compreender a maior parte de sua vida útil estimada; se a soma das parcelas evidenciar que não há similaridade com o valor justo total do bem; se o arrendatário não tiver o direito de compra ao final do contrato; se o bem não for de natureza especializada, podendo o contrato ser cancelado a qualquer tempo sem prejuízo do arrendador; se o custo da manutenção do bem ficar por conta do arrendador, dentre outros aspectos.

Dada essa visão geral, abaixo a definição de arrendamento:

Arrendamento é um meio de obter o direito de usar um ativo sem ter que pagar toda a quantia logo de início; é um meio importante de financiamento de médio e longo prazos. Sua principal diretriz é a IAS17. E de acordo com a IAS17, os requerimentos para a contabilização contábil são diferentes dependendo da classificação do arrendamento (em financeiro ou operacional), e pode ter um impacto significativo nas demonstrações financeiras tanto para arrendatários como para arrendadores. (PWC, 2014, p. 190001)

O contrato de arrendamento é o documento no qual o arrendador obriga-se a retornar ao arrendatário uma série de pagamentos em troca do direito ao uso de um ativo por um período de tempo acordado. Esse contrato pode trazer a opção de aquisição do ativo e condições especiais de venda que ocorreriam ao final do contrato. Afora o contrato de arrendamento em si, outros contratos podem estar relacionados a leasing, embora sem dizer enfaticamente que se configura como tal: é o caso do leasing disfarçado quando da compra de um serviço. Nesses

casos, o IFRIC 4 dá o direcionamento necessário para que sejam segregados, na contabilidade, os pagamentos referentes ao leasing e os pagamentos referentes a outras questões do contrato.

E já que a classificação do leasing em operacional ou financeiro (que é feita no início do arrendamento mercantil), é baseada na avaliação de alguns quesitos, é preciso considerar alguns pontos para que seja feita corretamente. Arrendamento financeiro é definido como o que transfere substancialmente todos os riscos e benefícios para quem tem a propriedade do ativo, e em substância, é um financiamento (para o arrendatário). Na verdade, caracteriza uma operação de compra a longo prazo. O leasing operacional, ao contrário, não transfere os riscos e benefícios ao arrendatário (PWC, 2014).

Além da questão da transferência de riscos e benefícios, também pode ser caracterizado em financeiros os arrendamentos que (CPC06, item 10, p. 6-7):

- (a) que transferirem a propriedade (do arrendador para o arrendatário) ao final do prazo de arrendamento mercantil;
- (b) em que o arrendatário tenha a opção de comprar o ativo por preço suficientemente mais baixo que seu valor justo à data em que a opção se torne exercível, de forma que, no início do arrendamento mercantil, seja razoavelmente certo que a opção será exercida;
- (c) em que o prazo de arrendamento mercantil refira-se à maior parte da vida útil econômica do ativo, mesmo que a propriedade não seja transferida;
- (d) em que, no início do arrendamento mercantil, o valor presente dos pagamentos mínimos do arrendamento mercantil totalize pelo menos substancialmente todo o valor justo do ativo arrendado; e
- (e) em que os ativos arrendados sejam de natureza especializada de tal forma que apenas o arrendatário possa usá-los sem grandes modificações.

Também existem situações indicadas pelo CPC06 que podem configurar um arrendamento financeiro. São elas (CPC 06, item 11, p. 7):

- se o arrendatário puder cancelar o arrendamento mercantil, as perdas do arrendador associadas ao cancelamento são suportadas pelo arrendatário;
- [quando] os ganhos ou as perdas da flutuação do valor justo do valor residual são atribuídos ao arrendatário (por exemplo, na forma de abatimento que equalize a maior parte do valor da venda no fim do arrendamento mercantil); e
- [quando] o arrendatário tem a capacidade de continuar o arrendamento mercantil por um período adicional com pagamentos que sejam substancialmente inferiores ao valor de mercado.

A leitura dos parágrafos acima pode levar à crença de que a caracterização em operacional ou financeiro é relativamente fácil. Porém, nem sempre tais características caminham na mesma direção (por exemplo, imagine-se que o valor das parcelas do arrendamento seja similar ao valor justo total do bem, ao mesmo tempo em que o arrendatário não tem o direito de compra ao final do contrato). Nesse caso, qual característica deve preponderar na classificação do arrendamento em financeiro ou operacional? Sobre os exemplos e indicadores citados, o CPC06 (p.7), em seu item 12, destaca:

Os exemplos e indicadores enunciados nos itens 10 e 11 nem sempre são conclusivos. Se for claro com base em outras características que o arrendamento mercantil não transfere substancialmente todos os riscos e benefícios inerentes à propriedade, o arrendamento mercantil deve ser classificado como operacional. Isso pode acontecer se, por exemplo, a propriedade do ativo se transferir ao final do arrendamento mercantil mediante um pagamento variável igual ao valor justo no momento, ou se há pagamentos contingentes, como resultado dos quais o arrendatário não tem substancialmente todos os riscos e benefícios.

E como se não bastasse um possível conflito entre os itens julgados (pagamento do valor justo x não transferência de propriedade), ainda alguns dos fatores podem estar colocados na norma sem que haja maior peso para um quesito ou outro (se não há indicação clara de pesos diferenciados para cada item, o julgamento fica sujeito à interpretação pessoal e particular de cada agente). E ainda, mesmo em relação aos quesitos definidos, a sua caracterização por vezes não é tão objetiva, então, por exemplo, quanto à natureza específica do bem (PWC, p. 19013-19014):

(...) Quando um ativo arrendado é altamente especializado, é improvável que o arrendador seja capaz de vender o ativo a um terceiro, no final da locação. Portanto, o locador vai considerar a recuperação do seu investimento no ativo durante o prazo do contrato, e o acordo será, em substância, um financiamento.⁶¹

Neste caso, o texto pode levar à tipificação da natureza especializada do ativo quando o ativo não puder ser renegociado com outra empresa. Ao mesmo tempo, o CPC 06 define natureza especializada como aquela em “que apenas o arrendatário pode usar o ativo sem grandes modificações”, o que poderia levar a interpretar que o bem de natureza especializada é aquele que foi customizado para o cliente. E ainda, seria possível analisar a natureza especializada de um bem analisando o impacto de um eventual distrato, ou seja, que no caso de um eventual cancelamento de contrato de leasing financeiro (segundo o CPC 06, item 10, letra e), seria: “as perdas do arrendador associadas ao cancelamento são suportadas pelo arrendatário”. Todas essas possibilidades foram apresentadas nos cartões da Metodologia Q.

Sobre o confronto entre o prazo coberto pelo contrato e o prazo da vida útil do ativo, a norma define que será financeiro o leasing que cobrir a maior parte da vida útil econômica do bem, sem definir o que significa maior parte da vida econômica, e define indiretamente que o valor residual associado ao ativo é pequeno. E sendo a questão da definição da vida útil um dos quesitos para classificação do leasing, veja-se o destaque dado por PWC (2014, p. 19013):

A entidade vai depreciar o ativo ao longo da vida útil, que é o período onde o ativo está disponível para utilização pela entidade. Por exemplo, uma entidade pode usar um determinado ativo por dois anos antes

⁶¹ (...) where a leased asset is highly specialised, the lessor is unlikely to be able to sell the asset to a third party at the end of the lease. Therefore, the lessor will look to recover its investment in the asset over the lease term and the arrangement will be, in substance, a financing.

de substituir o ativo devido a requisitos de alto desempenho da entidade. No entanto, uma outra entidade pode ser capaz de usar o mesmo recurso por período adicional sem impacto no desempenho. Neste caso, a vida econômica abrangeria ambos os períodos, mas a vida útil para entidade é de dois anos.⁶²

E sendo a vida útil o período onde o ativo está disponível para utilização pela entidade, seria possível supor que laudos técnicos revisados por especialistas seriam suficientes para determinar a vida útil (e depois disso, confrontar com o prazo coberto pelo contrato). No caso de um bem customizado, o fabricante pode estimar a vida útil com base nas características de uso do cliente que solicitou a customização. E no caso do cliente possuir pessoal técnico capacitado (corpo de engenheiros especializados), ele também poderia ter parâmetros razoáveis para subsidiar a análise da vida útil econômica do ativo.

Sobre o valor presente dos aluguéis, a condição é que no início do contrato de leasing, o valor presente dos pagamentos mínimos do arrendamento mercantil totalize pelo menos substancialmente todo o valor justo do ativo arrendado (CPC 06). E segundo o CPC 06 (p.9):

A taxa de desconto a ser utilizada no cálculo do valor presente dos pagamentos mínimos do arrendamento mercantil deve ser a taxa de juros implícita no arrendamento mercantil, se for praticável determinar essa taxa; se não for, deve ser usada a taxa incremental de financiamento do arrendatário.

Ou seja, a taxa deve ser a implícita no contrato de arrendamento mercantil, e se não for identificável, usar uma taxa de financiamento para o arrendatário. A taxa de financiamento para o arrendatário pode ser obtida no mercado para contratos com risco semelhante, mas também pode ser obtida com a equipe técnica da firma em relação ao que seria uma taxa razoável. E uma última opção, um pouco menos comum, mas possível quando baseada em informações sobre o risco do contrato e em técnicas apropriadas seria uma simulação. E esta terceira opção, apesar de possível, seria a mais arriscada⁶³.

Também na definição da classificação dos contratos de leasing, além dos quesitos específicos, têm-se algumas questões relacionadas aos procedimentos de auditoria, que assim como no leasing, podem ser encontrados em diversos outros assuntos. Nesse ponto, os cartões que sugerem classificar os contratos em financeiro ou operacional pretendiam investigar como era a condução do procedimento: se o auditor classificava, se analisava os critérios de classificação

⁶² *The entity will depreciate the asset over the useful life, which is the period over the asset is to be available for use by the entity. For example, an entity might use a certain asset for two years before it replaces the asset due to the entity's high performance requirements. However, another entity may be able to use the same asset for further period with no impact on performance. In this case, the economic life would encompass both periods, but the useful life to entity is two years.*

⁶³ Como esta tese investiga tomada de decisão e o padrão intuitivo é o que se arrisca mais, optou-se por apresentar uma opção mais arriscada em termos de cálculo da taxa de juros: por simulação.

do cliente primeiro, ou se ao classificar já considerava o impacto da classificação. Essas três possibilidades levam em conta os padrões decisórios estudados nesta tese (ANA, INT e REG), sendo que o primeiro cartão está mais ligado ao analítico (toma a decisão sozinho, sem considerar a opinião do cliente); o segundo cartão está ligado ao perfil intuitivo: normalmente ele tem a opinião dele, mas tende a ouvir e avaliar opiniões de terceiros para, ao mesmo tempo, avaliar o cliente (e não significa atender seus anseios) e avaliar o seu próprio julgamento; e por fim, o terceiro cartão está ligado ao padrão emocional, que sempre tende a pensar em impactos futuros de suas decisões.

O mesmo raciocínio repete-se em relação à lista de contratos: o analítico é maximizador de informações (seria factível que pedisse a lista de todos os contratos para fazer sua própria análise sozinho, mesmo que por vezes isso pudesse ser encarado como excesso de zelo, mas o que é explicado pelo fato de ser avesso a riscos); o intuitivo é provedor de soluções, e procura sempre resolver problemas com alguns recursos, mas não com todos os seus recursos, e nesse ponto, pensar em relevância (analisar os contratos relevantes) pode ser uma alternativa razoável; o emocional, sempre vai procurar evitar riscos desnecessários, pensar em impactos para não arrepende-se no futuro. E o mesmo raciocínio é válido para as notas explicativas: analítico ligado à literalidade da norma, intuitivo ponderando o contexto e o emocional evitando riscos desnecessários.

Em relação a valor justo, ele está relacionado quando há a opção de compra do ativo. Segundo o CPC06 (parágrafos 10.b e 10.d):

(b) O arrendatário tem a opção de comprar o ativo por um preço que se espera seja suficientemente mais baixo do que o valor justo à data em que a opção se torne exercível de forma que, no início do arrendamento mercantil, seja razoavelmente certo que a opção será exercida.

(d) No início do arrendamento mercantil, o valor presente dos pagamentos mínimos do arrendamento mercantil totaliza pelo menos substancialmente todo o valor justo do ativo arrendado;

Tais situações, individualmente ou em conjunto, levariam à classificação do arrendamento em financeiro. Considerando a comparação do valor justo com o valor presente (segunda opção), o valor presente dos pagamentos mínimos deveria ser substancialmente menor que o valor justo do ativo arrendado. E agora, pensando na forma de obtenção do valor justo em relação aos padrões decisórios aqui estudados: uma primeira opção seria confiar na orientação da diretoria técnica (assim o profissional estaria resguardado tecnicamente e mesmo em relação à firma de auditoria, já que esse tema pode trazer grande sensibilidade, e dado que o que se aconselha é que o auditor consulte a diretoria técnica, compartilhe com outros profissionais alguma dificuldade que possa trazer impacto relevante); como segunda opção, o intuitivo poderia

escolher analisar primeiro o modelo do cliente e só depois ter a sua própria avaliação (assim ele avalia o modelo do cliente e a percepção dos clientes sobre o tema); e a terceira opção (do emocional) seria buscar forma alternativa de tomar decisão: basear-se no mercado.

Outras questões poderiam ser discutidas sobre arrendamento, por exemplo, haver ou não a opção de compra do ativo ao final do contrato, mas nesse caso, o tópico não possibilita discussão sobre os padrões decisórios, já que ou há a opção, ou não há. Também opções de renovação e cláusulas de reajustamento, pagamentos contingentes e outras questões, que, embora sejam interessantes, talvez não ofereçam o mesmo espaço para discussão sobre padrões decisórios, e mesmo que oferecessem, por serem mais específicas, foram evitadas.

Por fim, o que o participante poderia trazer para discussão seriam questões relacionadas com os impactos sobre a forma de contabilização desses contratos, já que:

- no caso do arrendamento financeiro, dado que a operação se assimila a uma compra a prazo, o bem é reconhecido no ativo da empresa, e no passivo reconhece-se a soma das parcelas a serem pagas ao arrendador por quantias iguais ao valor justo da propriedade arrendada, ou se inferior, ao valor presente dos pagamentos mínimos do arrendamento mercantil (determinados no início do arrendamento mercantil). O efeito desse reconhecimento no passivo acarreta uma mudança nos níveis de endividamento, o que pode trazer alguma consequência quando da solicitação de algum empréstimo, caso necessário;
- no caso do arrendamento operacional, dado que se assemelha a um aluguel, o bem não é incluído no ativo da empresa, nem a dívida total é incluída no passivo, o que não gera impactos no cálculo no endividamento da empresa; a parcela paga consta da demonstração de resultado como despesa.

E para viabilizar o estudo comparativo do ordenamento dos cartões de arrendamento mercantil, (que será utilizado para testar as hipóteses 3 e 4) foi utilizada a Metodologia Q (explicada a seguir). Relembrando as hipóteses três e quatro (que se utilizam da Metodologia Q):

H3: Há homogeneidade no ordenamento dos assuntos relacionados ao arrendamento mercantil (do ponto de vista de sua importância) dentre os indivíduos agrupados pela Metodologia Q.

H4: Existe associação entre agrupamentos identificados pela Metodologia Q e as características condizentes com os tipos de auditores (AoP, AoR e AoC).

Sobre a hipótese quatro, vale ressaltar que a análise da existência de associação está diretamente ligada ao uso da Metodologia Q. Segundo Smith (2003), a correlação é uma medida de associação, tal como utilizado pela Metodologia Q (vide próximo tópico).

3.3.2 Metodologia Q

A metodologia Q é uma técnica de pesquisa que foca na subjetividade dos pontos de vista de seus participantes. O método básico combina a coleta de informações na forma de *Q-sorts* e sua subsequente intercorrelação e análise fatorial (Watts & Stenner, 2012). Objetivo: revelar pontos de vista chave existentes dentre os participantes de um grupo dentro de uma perspectiva teórica. Ela é importante para esta tese porque pode contribuir com a exploração de modelos de práticas, e muito embora seus resultados não possam ser generalizados, os ordenamentos permitem alcançar uma grande variedade de práticas utilizadas pelos participantes.

A metodologia Q, embora possa ser aplicada com apenas um indivíduo em profundidade, pode também ser aplicada com múltiplos indivíduos, como neste trabalho. No caso da aplicação multiparticipantes, o que se pretende saber é o grau de similaridade entre os participantes, o que explica o cálculo de correlações entre os participantes, agrupados dois a dois. E esse cálculo considera a ordem dos cartões determinada pelos participantes em resposta à pergunta feita pelo pesquisador.

Os cartões são colocados numa curva estatística pré-determinada pelo pesquisador, onde cada coluna tem um peso diferente, e no caso da presente pesquisa, foi assim definida (Figura 8):

Figura 8. Curva estatística utilizada nesta pesquisa

Veja-se que no topo de cada coluna, há um peso previamente definido, variando de -4 a +4, e que é utilizado posteriormente nos cálculos. O participante é então instruído para, primeiro, ler

todos os cartões e fazer uma triagem, separando os cartões em três grupos, e conforme a pergunta feita, agrupar previamente os cartões (esse agrupamento pode ser cronológico, por importância, por grau de concordância, etc.). No caso desta tese, pediu-se que o participante agrupasse os cartões por sua importância quando de uma auditoria de operação de arrendamento junto à empresa arrendatária, colocando os que julgasse mais importantes à sua direita (primeiro grupo), depois que agrupasse ao centro os que ele considerasse indiferentes ou menos importantes, e por fim, que agrupasse os cartões que considerasse ainda menos importantes (ou dos quais discordasse) à esquerda (Watts & Stenner, 2012). Ainda aqui os cartões estariam fora da curva estatística.

Depois dessa primeira segregação, o participante é então instruído a colocar os cartões de maneira ordenada, ciente de que quanto mais à direita, maior seria o peso atribuído aos cartões selecionados, e nesta etapa ele usaria apenas os cartões do primeiro grupo (embora tivesse a liberdade de mudar de opinião ao longo do processo). E a colocação na curva segue a seguinte ordem: primeiro, os mais à direita (de +4 a +2), depois os mais à esquerda (de -4 a -2), e por fim, os que ficam ao centro, embora houvesse alguma liberdade em colocar alguns no segundo grupo e depois no terceiro (Watts & Stenner, 2012). Por essa descrição, vê-se que o participante é forçado a alocar todos os cartões na curva estatística, cabendo a ele apenas o ordenamento segundo seu melhor entendimento frente à questão formulada.

Ao ordenar por importância, além de revelar qual a importância dada a cada cartão e justificar a escolha, o auditor revela um pouco da escolha de como e onde busca a informação durante seu processo de julgamento: se ele prefere checar informações de várias fontes, se prefere opinião de especialistas ou se confia na informação de clientes, etc. Um detalhe importante: o texto dos cartões passou pela revisão de um ex-gerente de auditoria, que precisou entender a teoria que norteia o Teste DMI para então checar a compatibilidade da postura descrita com a prática de auditoria.

Em termos de procedimento, a justificativa para suas escolhas poderia ser dada durante o processo ou mesmo após o processo, muito embora a maioria esmagadora dos participantes tenha preferido revelar somente após o ordenamento estar completo, quando então gravava-se a explicação dele quanto ao raciocínio utilizado no processo como um todo, e depois, cartão a cartão, ou coluna a coluna, conforme o que ele considerava ser mais adequado. Ao final do depoimento, o ordenamento no tabuleiro fornecido era fotografado, a fim de que informações

não se perdessem, e como forma de agilizar o processo de coleta das informações (vide *Figura 9* a seguir).

Figura 9. Foto de um ordenamento efetuado por um participante

Depois de finalizar todas as 64 coletas, procedeu-se então ao cálculo da Metodologia Q, que pode ser dividido em quatro etapas: preparação das informações, cálculo das correlações, extração dos fatores e rotação dos fatores.

Na preparação das informações tomam-se alguns cuidados essenciais. Primeiro, os cartões são numerados de forma aleatória (para evitar qualquer indução pelo participante; a numeração, neste caso, variava de 8 a 92). Depois que a coleta é finalizada, passa-se à compilação dos resultados já com a numeração condizente com a quantidade de cartões (neste caso, de 1 a 24, dado que eram 24 cartões), a qual encontra-se disponível no Apêndice D.

Um segundo cuidado na preparação dos dados é em relação aos pesos das colunas, que são transformados para uma sequência de números positivos (o que tinha peso de -4 a +4 passou a ter peso de 1 a 9) (vide Tabela 10). Esse procedimento é feito para todos os participantes (as transformações de pesos estão no Apêndice E).

Tabela 10

Transformação dos pesos utilizados na Metodologia Q

Pesos Originais das Colunas	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
Novo Peso das Colunas	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Depois de transformados os pesos, monta-se uma matriz, onde nas linhas estão dispostos os cartões (de 1 a 24) e nas colunas estão os participantes (de 1 a 64). Com essa matriz inicial preparada, começam os cálculos de correlação. Como o cálculo da correlação por Lipset não estava prontamente disponível em alguns softwares estatísticos consultados (e.g., E-Views, SPSS), a opção foi fazer o cálculo da correlação de Lipset em Linguagem R (R Core Team, 2014), onde também posteriormente utilizou-se o pacote *QMETHOD* (Zabala, 2014). Destaca-se aqui o auxílio do IME/USP (Instituto de Matemática e Estatística da Universidade de São Paulo), que deu o suporte necessário para o cálculo recomendado pela Metodologia Q, notadamente o cálculo utilizando a Linguagem R.

Embora existam diversas possibilidades de cálculo de correlação, este trabalho seguiu a fórmula de Lipset, já que a distribuição dos cartões é a mesma para todos os participantes, bem como a média e o desvio padrão (Brown, 1980). A fórmula da correlação de Lipset é dada por:

$$r = 1 - \frac{\sum d^2}{2Ns^2}$$

Onde:

d^2 = diferenças entre os valores dos pesos de cada participante elevado ao quadrado

N = quantidade de cartões usados

s^2 = variância da distribuição

Mas antes mesmo de se calcular a correlação de Lipset (a matriz de correlação está no Apêndice E), foram montadas matrizes dos indivíduos pertencentes a cada padrão decisório: uma matriz para os analíticos, uma para os intuitivos e uma para os emocionais. Depois de organizada cada matriz, procedeu-se ao cálculo da correlação de Lipset para cada subgrupo (ANA, INT e REG), e depois, calculou-se a análise fatorial pelo pacote *QMETHOD* (que está baseado na análise de componente principal) para extração de fatores. E posteriormente, os fatores extraídos foram rotacionados por Varimax (usando o pacote *VARIMAX* voltado para a Linguagem R). Após a extração e rotação dos fatores, procedeu-se à organização dos resultados para posterior análise (o resultado de todo o procedimento descrito neste parágrafo encontra-se no Apêndice F).

De forma resumida, todo esse cálculo tem por objetivo agrupar os participantes em torno do que seriam fatores explicativos para o seu ordenamento. Com o cálculo de correlação e do agrupamento dos mais similares, a metodologia permite identificar quais os participantes com maior correlação (quais os que possuem ordenamentos mais similares), oferecendo ao final novo ordenamento (o que eram ordenamentos individuais são resumidos em um único

ordenamento para cada subgrupo relacionado a um fator explicativo. E cada fator tem o potencial de revelar aspectos ocultos, que encontram explicação justamente no agrupamento formado.

Outra peculiaridade da Metodologia Q é que sempre o primeiro fator identificado (fator A) traz sempre os indivíduos com maior grau de similaridade, e a cada novo fator (fator B, fator C e etc) o grau de similaridade é reduzido. Também o primeiro fator aparece compreendendo um maior número de pessoas, e a cada novo fator identificado, esse número de pessoas tende a se reduzir.

A interpretação de cada fator está ligada à pergunta que foi feita para os participantes, e encontra explicação na teoria que é utilizada para construção dos cartões, por isso o cruzamento de aspectos contábeis ligados a arrendamento e de aspectos teóricos que apoiam os padrões ANA, INT e REG.

Uma vez explicada a Metodologia Q, a seguir, o último apoio metodológico: os parâmetros conceituais usados na formulação das assertivas acerca de princípios e regras, úteis na verificação do nível de dispersão conceitual dentre os participantes, para auxiliar no entendimento da hipótese três. Embora indiretamente ligada à questão de pesquisa, tem sua importância, já que a discussão sobre a falta de homogeneidade (que poderia ser observada com a Metodologia Q) pode explicar o nível de dispersão conceitual dos participantes.

3.3.3 Parâmetro conceitual para formulação das assertivas de princípios e regras

Para o desenvolvimento desta tese, foi necessário adotar um parâmetro conceitual acerca de princípios e regras, já que a literatura contábil não ofereceu conceitos capazes de suportar a presente pesquisa. Assim, procedeu-se ao estabelecimento do conceito de princípios e regras que poderiam ter validade na contabilidade, utilizando os preceitos oriundos, em sua maioria, de Dworkin (1967), mas também na obra de Ávila (2014).

Segundo Most (1986), a influência do Direito Consuetudinário na Contabilidade (ilustrada, por exemplo, com pesquisas de decisões julgadas envolvendo questões contábeis de empresas americanas, comentadas no Capítulo 2 desta tese) talvez fosse a explicação para o conceito de GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*), cuja tradução para o português é

“Princípios Contábeis Geralmente Aceitos”. A expressão ‘geralmente’ revela o raciocínio que era utilizado na contabilidade à época: primeiro, verificava-se qual princípio contábil o preparador havia utilizado na elaboração das demonstrações financeiras, para depois, à luz do que era aceito, poder concluir se o que foi utilizado poderia ser, de fato, aceito; ou seja, havia princípios geralmente aceitos; isso é diferente de generalizadamente, que referendaria a todo e qualquer lugar. E ainda, precisavam ser aceitos.

Outro aspecto que fica claro após consultar a literatura contábil é o fato de que tanto regras como princípios contábeis são delineados em função da matéria contábil e do objetivo da demonstração contábil, não em função do processo de julgamento e tomada de decisão do profissional que pretende aplicar os conceitos (parece desconsiderar que existe julgamento profissional).

Também vê-se o papel das regras: existem para viabilizar que as características da informação contábil sejam atingidas. E estando as regras no campo da execução, podem comportar exceções. Como característica da regra, vê-se que na maioria das vezes, a regra opera como se fosse um vetor dotado de um único sentido, direciona a uma única ação, seja na dimensão do reconhecimento, mensuração ou evidenciação.

Na ponta oposta à da operacionalização estão os princípios. E esta tese sugere que o problema é que o que foi apontado historicamente como princípio, poderia ser entendido como premissas básicas para a elaboração de demonstrações contábeis. Isso porque, em diversas passagens, os princípios funcionam como delimitadores, indicando como se deve fazer algo (como em 1938), e ainda, assumem a forma de conceitos fundamentais, a exemplo do que foi publicado em 1970 pelo APB 4 (e.g., os princípios pervasivos).

E apesar da enorme utilidade que tais princípios tiveram à época, considerando que a profissão ainda passava por um período de consolidação, vê-se hoje que o conceito de princípio poderia ser reformulado, de maneira a direcionar (nortear) o julgamento profissional. Infere-se aqui que esses teriam sido os motivos para que a definição de princípios e regras não correspondesse ao que se busca na atualidade por autores como Nobes (2005) e Dennis (2008). Após essa explicação inicial, a seguir algumas definições amparadas na literatura.

Dworkin (1967), acerca de regras e princípios jurídicos, entende que princípio é “algo que deve ser observado não por garantir algo desejado, mas por uma necessidade de justiça ou equidade ou alguma outra dimensão da moralidade”. Assim, ele pode ser construído de maneira a

estabelecer um objetivo social ou (...) de maneira a considerar que princípios de justiça pretendem assegurar a felicidade ao maior número de pessoas.⁶⁴

O autor aponta uma diferença lógica entre princípios jurídicos e regras jurídicas:

A diferença entre princípios legais e regras legais é uma distinção lógica. Ambos os conjuntos de normativas apontam para decisões particulares sobre obrigações legais em circunstâncias particulares, mas diferem em termos de direção. A regra é o modo “tudo ou nada”. Se os fatos se encaixam na regra, ou a regra é válida (e nesse caso a regra precisa ser aceita), ou não, caso em que a regra não contribui em nada para a decisão.⁶⁵

E dessa diferença decorre uma segunda: os princípios têm uma dimensão que as regras não têm: a dimensão do peso ou importância. Quando um princípio se sobrepõe a outro numa área de intersecção, quem decide deve levar em consideração o peso, a importância de cada princípio envolvido. Claro está que esse peso não é de fácil mensuração, e tal ponderação pode dar margem a muita controvérsia.⁶⁶

As regras não têm essa dimensão de ponderação; regras têm importância funcional. Nesse sentido, uma regra poderia ser mais importante que outra porque tem papel mais importante em regular comportamentos. Porém, dentro do sistema de regras, todas têm a mesma importância, e a decisão sobre qual deve ser a válida num eventual conflito entre regras está além do sistema de regras: é regulada pelo sistema legal, que pode estabelecer a prevalência de regras emitidas por autoridades superiores, ou por regras mais recentes, ou pelas mais específicas em

⁶⁴ I call a “principle” a standard that is to be observed, not because it will advance or secure an economic, political, or social situation deemed desirable, but because it is a requirement of justice or fairness or some other dimension of morality. Thus, the standard that automobile accidents are to be decreased is a policy, and the standard that no man may profit by his own wrong a principle. The distinction can be collapsed by construing a principle as stating a social goal (i.e., the goal of a society in which no man profits by his own wrong), or by construing a policy as stating a principle (i.e., the principle that the goal the policy embraces is a worthy one), or by adopting the utilitarian thesis that principles of justice are disguised statements of goals (securing the greatest happiness of the greatest number). In some contexts the distinction has uses which are lost if it is thus collapsed.

⁶⁵ (...) The difference between legal principles and legal rules is a logical distinction. Both sets of standards point to particular decisions about legal obligation in particular circumstances, but they differ in the character of the direction they give. Rules are applicable in all-or-nothing fashion. If the facts a rule stipulates are given, then either the rule is valid, in which case the answer it supplies must be accepted, or it is not, in which case it contributes nothing to the decision. (...) Of course a rule may have exceptions.

⁶⁶ (...) The first difference between rules and principles entails another. Principles have a dimension that rules do not – the dimension of weight or importance. When principles intersect (the policy of protecting automobile consumers intersecting with principles of freedom of contract, for example), one who must resolve the conflict has to take into account the relative weight of each. This cannot be, of course, an exact measurement, and the judgment that a particular principle or policy is more important than another will often be a controversial one. Nevertheless, it is an integral part of the concept of a principle that it has this dimension, that it makes sense to ask how important or how weighty it is.

detrimento das mais amplas, ou algo do gênero. O sistema legal pode ainda preferir as regras suportadas por princípios mais importantes.⁶⁷

Dworkin (1967, p.28) reconhece a dificuldade em reconhecer uma regra ou princípio meramente por sua forma, pois se assim fosse, isso poderia gerar controvérsias. Se o enunciado for entendido como absoluto, será este entendido como uma regra; mas se for entendido como um princípio, a circunstância envolvida (o contexto) merece consideração e deve ser ponderada. Assim, de maneira resumida, teríamos na Tabela 11:

Tabela 11

Resumo das características de princípios e regras. Baseado em Ávila (2014) e Dworkin(1967)

	Princípios	Regras
Quanto ao modo de aplicação	Gradual (um pode ser mais importante que outro; não é como no caso da regra, que um é invalidado em função de outro).	Modo ‘tudo ou nada’, ou seja, se a hipótese de incidência é preenchida, a regra é válida e deve ser aplicada.
Quanto ao caráter	Não possuem caráter hipotético-condicional.	Possui caráter hipotético-condicional do tipo: se X, então Y.
Quanto ao relacionamento normativo	São graduados por seu peso, assim, um princípio pode ter peso maior que outro.	No caso de colisão entre regras, uma deve ser válida e outra inválida (não têm pesos diferentes).
Quanto à dimensão	O princípio tem dimensão finalística: não determinam decisões; sua aplicação necessita da avaliação da correlação entre o estado de coisas a ser promovido e os efeitos decorrentes da conduta havida como necessária à sua promoção.	A regra tem dimensão sobre o comportamento: determinam o que deve ser feito, determinam a decisão, descrevem condutas (estabelecem permissões e proibições).
Quanto às exceções	Os princípios não comportam exceções, só comportam ordenamentos, já que um pode ser mais importante que outro.	As regras comportam exceções, mas não ordenamentos: todas têm igual importância.
Quanto à tomada de decisão	O princípio ajuda a direcionar a decisão, já que comporta julgamento, mas não a determina como no caso das regras; princípios chamam a atenção sobre o que é importante, sem determinar a decisão.	As regras consistem em decidir, gerar uma solução específica para o conflito entre razões.

⁶⁷ *Rules do not have this dimension. We can speak of rules as being functionally important or unimportant. (...) In this sense, one legal rule may be more important than another because it has a greater or more important role in regulation behavior. But we cannot say that one rule is more important than another within the system of rules, so that when two rules conflict one supersedes the other by virtue of its greater weight. If two rules conflict, one of them cannot be a valid rule. The decision as to which is valid, and which must be abandoned or recast, must be made by appealing to considerations beyond the rules themselves. A legal system might regulate such conflicts by other rules, which prefer the rule enacted by the higher authority, or the rule enacted later, or the more specific rule, or something of that sort. A legal system may also prefer the rule supported by the more important principles.*

Destaca-se também a relação entre regras e princípios consideradas por Ávila (2014): uns podem ser dissociados dos outros, quer dizer, não existe necessariamente uma regra que corresponde a determinado princípio; princípios estão numa dimensão diferente das regras, têm objetivos diferentes, e sobre isso, Ávila (2014, p. 226) destaca:

A interpretação e a aplicação das regras exigem uma avaliação da correspondência entre a construção conceitual dos fatos e a construção conceitual da norma e da finalidade que lhe dá suporte, ao passo que a interpretação e a aplicação dos princípios demandam uma avaliação da correlação entre o estado de coisas posto como fim e os efeitos decorrentes da conduta havida como necessária.

E com base nessa definição de princípios e regras, estabeleceu-se a relação destes com as assertivas da pesquisa, algumas das quais estão relacionadas com os cartões utilizados no exercício sobre arrendamento (Metodologia Q), conforme Tabela 12:

Tabela 12

Classificação atribuída às assertivas pesquisadas

Assertivas	Classificação atribuída
1 Um contrato de arrendamento deve reconhecer ativos e passivos quando transfere substancialmente todos os riscos e benefícios para o arrendatário.	Regra (condição hipotético-dedutiva)
2 Entre comparabilidade e representação fidedigna, o mais importante é representação fidedigna.	Sopesamento do princípio da Representação Fidedigna.
3 A informação contábil deve ser relevante e confiável.	Resultado da aplicação do Princípio da Informação relevante e de uma premissa.
4 O arrendamento é financeiro se o prazo do contrato cobrir a maior parte da vida econômica do ativo.	Regra (condição hipotético-dedutiva)
5 Em relação às notas explicativas sobre arrendamento: sempre faço um <i>trade-off</i> entre informação completa e informação relevante.	Sopesamento do Princípio da Informação Relevante.
6 Os procedimentos contábeis devem garantir que a informação resultante seja neutra e livre de erros.	Outro: Premissa, afinal é o que se deseja de toda informação, inclusive a contábil.
7 Usar uma referência numérica para analisar o valor presente das parcelas de um contrato de arrendamento quando da classificação em financeiro ou operacional.	Outro (usar uma referência numérica sem a condição hipotético-dedutiva não chega a ser uma regra).
8 Contratos de arrendamentos operacionais não devem ser capitalizados.	Regra (determina o que deve ser feito)
9 A informação contábil deve ter valor preditivo.	Outro (consequência desejada)
10 O arrendamento é financeiro se o prazo do contrato cobrir mais de 75% da vida econômica do ativo.	Regra (condição hipotético-dedutiva)
11 Se na assinatura do contrato o valor presente das parcelas mínimas a serem pagas corresponde ao valor justo do ativo, o arrendamento é financeiro.	Regra (determina a ação; tem condição hipotético-dedutiva).
12 A informação contábil deve ser compreensível aos seus usuários.	Premissa de toda e qualquer informação, inclusive a contábil.

Com tais definições, procedeu-se à verificação do grau de compartilhamento dos conceitos entre os participantes, já que estes podem influenciar o julgamento e tomada de decisão. Foi então distribuído o Formulário sobre Princípios e Regras (Apêndice A), onde o participante deveria classificar as frases em termos de princípios, regras ou outro (indefinido). Por fim, o participante deveria responder a uma questão onde havia uma colisão entre os conceitos de tempestividade e exatidão, dado que não há prevalência de uma sobre a outra na literatura atual.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Este capítulo fornece uma visão geral sobre os resultados obtidos, e posteriormente, passa a analisar as hipóteses de pesquisa. A apresentação dos resultados segue a ordem de realização da pesquisa: primeiro, os resultados da aplicação do Teste DMI; posteriormente, os resultados obtidos com a aplicação da Metodologia Q e os resultados da aplicação do teste sobre princípios e regras contábeis.

- Resultados obtidos com a aplicação do DMI (vide Tabela 13)

Tabela 13
Distribuição da amostra por padrão decisório

Distribuição da amostra por padrão de decisão

	Resultados obtidos pelo DMI			TOTAL
	ANA	INT	REG	
Sócios				
Masc	24	-	-	24
Fem	5	-	-	5
	29	-	-	29
Gerentes				
Masc	16	3	2	21
Fem	12	2	-	14
	28	5	2	35
% Sócios	100%	-	-	
% Gerentes	80%	14%	6%	

- Resultados obtidos com a Metodologia Q

Os dados coletados com os participantes referentes à Metodologia Q antes do tratamento dos dados encontram-se nos apêndices desta tese. Este capítulo, portanto, analisa apenas os dados já tratados.

De maneira geral, ao proceder a análise fatorial, viu-se a exclusão de alguns participantes, os quais não puderam ser agrupados em fatores. Segundo Brown (1980, p. 234), podem ser excluídos os participantes idiossincráticos (aqueles com temperamento que os fazem sentir de uma forma especial e privativa deles a influência de diversos agentes). Ao todo, 12 participantes foram excluídos.

4.1 Análise da Primeira Hipótese de Pesquisa

O ponto de partida para verificação das associações entre o padrão identificado pelo DMI e os tipos de auditores apontados por Jamal e Tan (2010) foi a aplicação do teste DMI nos participantes da amostra (29 sócios e 35 gerentes), que encontra correspondência com a primeira hipótese de pesquisa:

H1: Não existe preponderância de padrão decisório na amostra pesquisada.

O resultado apontou a predominância do padrão analítico, rejeitando a primeira hipótese, conforme Tabela 13. Pela referida tabela, vê-se que não foram encontrados sócios do padrão INT ou REG (100% dos sócios têm padrão analítico), o que pode ser explicado por duas possíveis razões: a primeira, pelo treinamento ao longo da carreira, que pode ter modificado seu perfil para ANA, já que a teoria admite isso ser possível, conforme explicado anteriormente; a segunda possibilidade está ligada a uma questão de sobrevivência. Essa segunda explicação foi apontada por um dos participantes, que afirmou que a concentração de determinado padrão dentre os sócios, fosse ele qual fosse (e ressalta-se aqui que os participantes não eram informados sobre os padrões, nem sequer sobre o fato de que eram três padrões):

Acho que tem um pouco de seleção natural, porque numa empresa de auditoria a estrutura organizacional hierárquica é muito similar entre as empresas e você vai formando pessoas e treinando pessoas que acabam seguindo um pouco do que você pensa e como você pensa, e isso vai se refletindo no tempo. E pessoas que não se enquadram nesse perfil ou que não se adaptam, acabam saindo de uma empresa de auditoria, ou de uma equipe, por não ter afinidade na forma de trabalhar ou na forma de pensar. Então, com o passar do tempo, você acaba formando equipes que estão mais alinhadas com uma forma de trabalhar ou pensar de um sócio ou de um gerente.

Em relação aos gerentes, apesar da maioria ter padrão analítico também (80%), observa-se uma pequena minoria de intuitivos (14%) e emocionais (6%). Esse resultado levanta algumas questões sobre desenvolvimento profissional, que embora não sejam o foco desta pesquisa, caberiam ser investigadas. Por exemplo, admitindo-se que essa seja a média corrente de profissionais pertencentes a firmas *Large Six* no Brasil, seriam os profissionais moldados ao padrão analítico (como admite ser possível Kvaran, 2007), ou se estes profissionais teriam outro destino que não a permanência em firmas de auditoria.

Ainda nessa mesma linha de análise do padrão decisório versus o desenvolvimento na carreira, observou-se que alguns gerentes de auditoria com mais de 15 anos de experiência possuem índices de ANA, INT e REG bastante similares em alguns casos (Tabela 14).

Tabela 14
Gerentes com mais de 15 anos de experiência e os respectivos índices DMI

Participante	Índices obtidos pelo DMI		
	ANA	INT	REG
A	72	66	64
B	84	36	50
C	58	53	46
D	85	61	61

Com exceção do participante B acima, vê-se que pelo menos dois índices são bastante similares dentre os participantes em destaque, e isso não acontece só com tais profissionais (essa similaridade ou até empate entre dois índices dentre os três possíveis (ANA, INT e REG)); outros profissionais (gerentes com menor experiência ou até sócios) também apresentam essa característica. Mas considerando o que foi apontado por um dos participantes, o tempo para o profissional chegar ao cargo de sócio poderia estar ligado ao modo como busca e fundamenta suas informações, o que mereceria uma pesquisa mais aprofundada. E, ao contrário do padrão mais recorrente aqui (ANA), Ing *et al.* (2014) afirmam que o equilíbrio entre os índices pode demonstrar experiência na tomada de decisão, ou seja, tais profissionais estariam bastante preparados para julgar e tomar decisões de maneira equilibrada.

4.2 Análise da Segunda Hipótese de Pesquisa

H2: Existe associação entre os padrões identificados pelo Teste DMI e os tipos de auditor (AoP, AoR e AoC) apontados por Jamal e Tan (2010).

Não foi possível verificar se os padrões decisórios estão relacionados aos tipos de auditores AoP, AoC e AoR, dado que na amostra pesquisada 89% dos participantes pertencem ao padrão ANA. Ou seja, por falta de participantes intuitivos e emocionais em quantidade suficiente, não foi possível estabelecer se existe, e em caso positivo, qual a relação entre os padrões identificados pelo Teste DMI e os tipos de auditores AoP, AoR e AoC.

Sugerem-se futuros estudos voltados à análise de profissionais em início de carreira, onde provavelmente encontram-se mais profissionais de padrão intuitivo e emocional, o que ajudaria

a capturar características apontadas pelo DMI e então analisar sua associação com os tipos apontados por Jamal e Tan (2010).

4.3 Análise da Terceira Hipótese de Pesquisa

H3: Há homogeneidade no ordenamento dos assuntos relacionados ao arrendamento mercantil (do ponto de vista de sua importância) dentre os indivíduos agrupados pela Metodologia Q.

Antes de aprofundar a análise de homogeneidade, elencam-se algumas informações demográficas (cargo e gênero) sobre a distribuição dos participantes, incluindo também a extração de fatores da Metodologia Q (Tabela 15):

Tabela 15

Relação de todos os participantes agrupados por padrão decisório, gênero, cargo e fator

Fatores	Cargo	Gênero	ANA	INT	REG	TOTAL
Fator A	Sócio	Masc	11			11
		Fem	1			1
	Gerente	Masc	5	2	1	8
		Fem	6			6
Fator B	Sócio	Masc	9			9
		Fem	2			2
	Gerente	Masc	4	1	1	6
		Fem	1	1		2
Fator C	Sócio	Masc				0
		Fem	2			2
	Gerente	Masc	3			3
		Fem	1	1		2
Total particip. agrupados			45	5	2	52
Participantes não agrupados			12	0	0	12
Total Geral			57	5	2	64

Embora não se tenha uma hipótese relacionando o uso do DMI com os resultados da Metodologia Q, cabe ressaltar que o uso do DMI como forma de selecionar os participantes apresentou algum resultado, o que pode ser observado nas análises do poder explicativo de cada fator (Tabela 5).

Tabela 16
Variâncias obtidas para cada fator extraído na análise da Amostra Total

	Amostra Total (n=64)		
	Fator A	Fator B	Fator C
Variância	20,87%	17,33%	8,95%
Variância Acumulada	20,87%	38,20%	47,15%
Confiança	99,00%	98,55%	96,96%

Na Tabela 17, o poder explicativo para os agrupamentos formados a partir de participantes analíticos:

Tabela 17
Variâncias obtidas para cada fator extraído na análise dos participantes Analíticos

	Amostra de Analíticos (n=57)		
	Fator A	Fator B	Fator C
Variância	21,45%	16,39%	9,49%
Variância Acumulada	21,45%	37,84%	47,33%
Confiança	98,96%	98,36%	96,55%

Explicando, a cada fator extraído obtém-se um percentual explicativo para cada comunalidade encontrada. Assim, o primeiro fator é o que traz maior explicação daquele grupo de pessoas (lembrando que os participantes é que são as variáveis na Metodologia Q), e a cada novo fator extraído, extrai-se mais uma parcela da explicação de todo o grupo.

Estatisticamente, várias podem ser as regras para considerar um limite para a extração de fatores, conforme destacado por Brown (1980), no entanto, a análise do fator tem que encontrar explicação na teoria utilizada. Pela Tabela 17, vê-se que o primeiro e segundo fatores explicam juntos quase 38%. A partir do fator C, vê-se que o acréscimo em termos de variância acumulada é de 9,49%, e analisando as curvas estatísticas individuais (vide apêndices), vê-se que a variabilidade nas escolhas aumenta consideravelmente em relação aos participantes do fator A e do fator B.

Comparando-se com o poder explicativo da amostra total (Tabela 16), vê-se que a análise do grupo formado apenas por ANA apresentou maior poder explicativo (21,45% ao invés de 20,87% de poder explicativo para o grupo total de participantes) no fator A, e pequenas diferenças nos fatores B e C. A composição dos subgrupos também mudou (novo grupo formado traz novas relações de similaridade e diferença entre os participantes).

- Análise dos ordenamentos no exercício sobre arrendamento mercantil

Antes de qualquer consideração sobre os agrupamentos e o ordenamento final do grupo, vale ressaltar que os agrupamentos são feitos com base no cálculo da correlação de Lipset (são agrupados os mais similares), e o ordenamento para o subgrupo como um todo é que o cartão com maior peso para o grupo é aquele cujo resultado da ponderação dos indivíduos o levou a esse posicionamento, não significando ser necessariamente o primeiro em todos os ordenamentos individuais, mas certamente significa que esteve dentre as primeiras posições na maioria do subgrupo analisado.

Em relação às figuras que ilustram os ordenamentos definidos para cada fator, como os subgrupos foram formados com base na similaridade dos participantes, também é possível identificar os mais similares entre si a cada fator (informação na coluna Partic, ao lado esquerdo de seu respectivo fator).

Ainda sobre a figura que dispõe os ordenamentos por fator (e.g., a Figura 11), a primeira coluna (de cor cinza) identifica os cartões escolhidos (de 1 a 24), e relaciona-os com a segunda coluna denominada ORD (ordenamento), a qual se refere aos pesos transformados para cálculo dos coeficientes de correlação, e que possui relação com os pesos inicialmente considerados, conforme já disposto anteriormente (o 9 corresponde ao +4, o 8 ao +3, o 7 ao +2, o 6 ao +1, e assim por diante). A coluna PADR identifica o padrão relacionado a cada cartão elaborado, conforme estabelecido nesta pesquisa (capítulo de Metodologia), e a coluna TOP identifica a relação de cada cartão com o tópico relacionado a leasing (vide Figura 10):

Código	Tópico Referenciado
CC	Classificação de contratos
LC	Lista de contratos
NA	Natureza especializada do ativo
NE	Notas explicativas
VJ	Valor justo
VP	Valor presente dos aluguéis
VU	Vida útil
TJ	Taxa de juros

Figura 10. Códigos que referenciam os tópicos de cada cartão utilizado na Metodologia Q.

- Análise dos Participantes Analíticos (DMI)

Em seguida, a Figura 11 evidencia o agrupamento dos participantes analíticos por fator, bem como o ordenamento coletivo de cada subgrupo de participantes (do Fator A, B e C).

FATOR A					FATOR B					FATOR C				
CART ORDPADR TOP					CART ORDPADR TOP					CART ORDPADR TOP				
Partic	2	9	ana	LC	Partic	22	9	ana	CC	Part	2	9	ana	LC
1	9	8	int	LC	5	21	8	ana	VU	19	16	8	reg	CC
13	22	8	ana	CC	6	24	8	reg	TJ	39	22	8	ana	CC
14	7	7	ana	VP	9	1	7	ana	VJ	47	4	7	ana	NE
15	19	7	int	CC	11	3	7	reg	VJ	57	21	7	ana	VU
17	20	7	reg	LC	12	18	7	int	VJ	62	24	7	reg	TJ
24	6	6	ana	NA	16	7	6	ana	VP	64	1	6	ana	VJ
25	13	6	int	NA	18	9	6	int	LC		18	6	int	VJ
26	16	6	reg	CC	20	15	6	reg	VP		19	6	int	CC
28	21	6	ana	VU	21	19	6	int	CC		23	6	int	NE
31	3	5	reg	VJ	22	4	5	ana	NE		7	5	ana	VP
34	5	5	reg	NA	32	11	5	ana	TJ		8	5	reg	NE
35	11	5	ana	TJ	36	12	5	int	VU		11	5	ana	TJ
37	12	5	int	VU	38	13	5	int	NA		12	5	int	VU
40	10	4	int	VP	48	5	4	reg	NA		10	4	int	VP
42	15	4	reg	VP	54	6	4	ana	NA		15	4	reg	VP
43	18	4	int	VJ	55	14	4	int	TJ		17	4	reg	VU
44	24	4	reg	TJ		20	4	reg	LC		20	4	reg	LC
49	1	3	ana	VJ		2	3	ana	LC		3	3	reg	VJ
51	4	3	ana	NE		10	3	int	VP		9	3	int	LC
52	14	3	int	TJ		23	3	int	NE		14	3	int	TJ
53	17	2	reg	VU		16	2	reg	CC		5	2	reg	NA
56	23	2	int	NE		17	2	reg	VU		13	2	int	NA
59	8	1	reg	NE		8	1	reg	NE		6	1	ana	NA

Figura 11. Participantes Analíticos por fator, ordenados pelos pesos dos cartões escolhidos

Na Figura 11, os retângulos em negrito destacam os seis primeiros cartões e os seis últimos. Isso porque foi possível notar que os participantes, em sua maioria, organizavam os cartões de modo a considerar as seis primeiras posições (+4, +3, +3, +2, +2 e +2) como o grupo diagnóstico, e as seis últimas posições como aquelas em que eram colocados os cartões de menor importância, ou com os quais haveria alguma discordância.

Analisando cada agrupamento organizado quanto aos assuntos mais preferidos, no primeiro subgrupo (fator A), vê-se a preponderância de cartões relacionados à lista de contratos; no segundo (fator B), à temática valor justo; no terceiro, não se pode falar que determinado tópico é o preferido dentre os seis primeiros. Também é possível identificar antagonismos entre as preferências de cada grupo: os cartões 1 e 4 estão entre os menos preferidos no subgrupo A e estão entre os mais preferidos do subgrupo B e C, respectivamente; os cartões 1 e 3, mais preferidos pelo subgrupo B são os menos preferidos de A e C, respectivamente; os cartões 4 e 16, mais preferidos de C são os menos preferidos de A e B, respectivamente (vide Tabela 18).

Tabela 18

Escolhas em direções opostas: cartões mais preferidos e menos preferidos por fator.

	Fator A	Fator B	Fator C
Cartão 1: Ao formar opinião sobre o valor justo, confio na orientação da área técnica da firma.	-	+	
Cartão 2: Peço a lista de todos os contratos do cliente para analisar se existem questões relacionadas a arrendamento.	+	-	+
Cartão 3: Ao formar opinião sobre o valor justo, comparo com transações semelhantes no mercado.		+	-
Cartão 4: Ao analisar as notas explicativas, certifico-me que as informações ali dispostas seguem estritamente a norma contábil.	-		+
Cartão 9: Identifico os contratos relevantes de arrendamento para análise e testes.	+		-
Cartão 16: Na fase de classificar os contratos de leasing em financeiro ou operacional, costumo verificar eventuais impactos dessa classificação.		-	+

Esse contraste dentre as preferências demonstra que não há a identificação clara, dentre os participantes analíticos, sobre o que seria mais importante a ser analisado numa auditoria sobre arrendamento mercantil. Na mesma linha, também é possível identificar os cartões em que a escolha foi exclusiva para cada fator, isto é, nenhum outro fator escolheu colocá-lo no grupo dos mais preferidos (+) ou dos menos preferidos (-) (Tabela 19):

Tabela 19

Cartões em posições isoladas comparativamente com posições de outros fatores

	Fator A	Fator B	Fator C
Cartão 5: Determino se o ativo é de natureza especializada estimando os impactos envolvidos num eventual distrato.			-
Cartão 6: Determino se o ativo é de natureza especializada, analisando se foi customizado para o cliente.			-
Cartão 13: Determino se o ativo é de natureza especializada verificando se pode ser renegociado com outra empresa.			-
Cartão 7: Analiso se o valor presente dos aluguéis atingiu o mínimo estabelecido pela norma para determinar a classificação da operação.	+		
Cartão 19: Analiso os critérios para classificação em financeiro/operacional considerados pelo cliente em relação aos principais contratos.	+		
Cartão 20: Peço uma lista dos contratos de arrendamento e analiso os possíveis impactos destes na operação do cliente.	+		
Cartão 18: Ao formar opinião sobre o valor justo, analiso a adequabilidade dos modelos empregados pelo cliente.		+	
Cartão 10: Considero a questão do valor presente dos aluguéis ponderando a relevância e características do negócio.		-	

Chama a atenção encontrar os três únicos cartões sobre natureza especializada dentre os menos preferidos do subgrupo C. Alguns participantes consideram a natureza especializada como algo importante para ser analisado:

Uma vez de posse de todos os contratos em mãos, começar a analisar os contratos, para verificar se caracterizariam dentro do contexto de arrendamento, e analisando se há contrato que se caracterizariam dentro de arrendamento, entrar numa análise de norma contábil. Primeiro seria determinar se o ativo seria de natureza especializada ou não para o cliente (se ele foi fabricado ou não, se pode ser renegociado ou não), que é a base da norma para definir aqui a determinação de um ativo financeiro ou operacional.

E a exemplo de um participante do subgrupo C:

Do -2 pro -4, ou eu descarto ou não havia pensado em fazer, que aí começa aquela questão... se o item foi customizado, se a nota explicativa está só de acordo com a norma (...) “determino se o ativo é de natureza especializada, estimando os impactos”, acho que esse nunca parei pra analisar... [sic]

Aliás, como indicado por um dos participantes, a norma não destaca qual, dentre os itens, é o mais importante. Por isso, quando o participante comenta o *trade-off* entre informação completa e informação relevante, comenta:

Sobre o trade-off entre informação completa e informação relevante, isso é sempre um problema para nós, auditores, porque as normas só falam sobre a informação que você precisa divulgar, mas não fala sobre a materialidade, e se se divulgasse tudo que é informação que a norma exige, você teria uma demonstração financeira muito extensa que não teria muita utilidade para o usuário.

Resumindo, percebe-se, dentre os Analíticos (vide Tabela 20):

Tabela 20
Resumo das escolhas dos Analíticos

Analíticos	Fator A	Fator B	Fator C
Tipos de cartão	Maioria de cartões ANA	Maioria de cartões ANA	Preponderância de cartões ANA
Tópicos no grupo diagnóstico	Maioria de cartões sobre Lista de Contratos (LC)	Maioria de cartões sobre Valor Justo	Não há identificação clara de tópico preferido.
Cartões ANA mais preferidos	2(LC), 22(CC) e 7(VP)	22 (CC), 21 (VU) e 1(VJ)	2 (LC), 22(CC), 4(NE) e 21 (VU)
	2(LC): +	2 (LC): -	
Cartões em posições contrárias	9(LC): +		9(LC): -
	1(VJ): -	1(VJ): -	
		3(VJ): +	3(VJ): -

- Análise dos Participantes Intuitivos (DMI)

Após processar a análise fatorial (Metodologia Q) dos indivíduos com padrão intuitivo, obteve-se a distribuição mostrada na Tabela 21 (veja-se que somente gerentes estão neste grupo):

Tabela 21
Distribuição dos Participantes Intuitivos

Gênero	Fator A	Fator B	Fator C
M	7 e 46	29	
F		60	61

Ressalta-se que aqui, neste grupo de participantes intuitivos, têm-se apenas cinco participantes (todos gerentes), que, conforme demonstram a Tabela 21 e a Figura 12 (a seguir), foram agrupados em três fatores. Para se ter um conhecimento mais aprofundado desse grupo de padrão intuitivo, o ideal seria ter um grupo maior de participantes.

A Figura 12 exibe o resultado de cada fator extraído (análise dos Intuitivos):

FATOR A					FATOR B					FATOR C				
CARTORDPADRTOP					CARTORDPADRTOP					CARTORDPADRTOP				
Partic	22	9	ana	CC	Partic	2	9	ana	LC	Part	22	9	ana	CC
7	17	8	reg	VU	29	9	8	int	LC	61	9	8	int	LC
46	18	8	int	VJ	60	20	8	reg	LC		21	8	ana	VU
	13	7	int	NA		16	7	reg	CC		4	7	ana	NE
	21	7	ana	VU		19	7	int	CC		19	7	int	CC
	12	7	int	VU		22	7	ana	CC		24	7	reg	TJ
	14	6	int	TJ		1	6	ana	VJ		1	6	ana	VJ
	19	6	int	CC		5	6	reg	NA		3	6	reg	VJ
	23	6	int	NE		12	6	int	VU		7	6	ana	VP
	24	6	reg	TJ		13	6	int	NA		15	6	reg	VP
	2	5	ana	LC		7	5	ana	VP		2	5	ana	LC
	3	5	reg	VJ		15	5	reg	VP		6	5	ana	NA
	16	5	reg	CC		18	5	int	VJ		10	5	int	VP
	20	5	reg	LC		21	5	ana	VU		11	5	ana	TJ
	5	4	reg	NA		6	4	ana	VP		5	4	reg	NA
	6	4	ana	NA		10	4	int	VP		12	4	int	VU
	7	4	ana	VP		17	4	reg	VU		16	4	reg	CC
	10	4	int	VP		24	4	reg	TJ		20	4	reg	LC
	4	3	ana	NE		3	3	reg	VJ		8	3	reg	NE
	9	3	int	LC		11	3	ana	TJ		13	3	int	NA
	15	3	reg	VP		14	3	int	TJ		14	3	int	TJ
	1	2	ana	VJ		4	2	ana	NE		18	2	int	VJ
	11	2	ana	TJ		23	2	int	NE		23	2	int	NE
	8	1	reg	NE		8	1	reg	NE		17	1	reg	VU

Figura 12. Participantes Intuitivos por fator, ordenados pelos pesos dos cartões escolhidos.

Vê-se que o Cartão 22 (*Classifico os contratos de leasing em financeiro ou operacional de acordo com os requerimentos da norma contábil*) está entre os mais importantes em todos os fatores (está no grupo dos seis primeiros cartões, aqui chamado de grupo diagnóstico, já que a partir dos seis primeiros cartões o auditor pode formar um diagnóstico inicial da situação de seu cliente). A seguir, uma síntese das análises realizadas sobre os intuitivos envolvendo mais cartões (Tabela 22):

Tabela 22
Resumo das escolhas dos Intuitivos

Intuitivos	Fator A	Fator B	Fator C
Tipos de cartão	Cartões INT são preponderantes.	Não há preponderância de um tipo de cartão.	Maioria de cartões analíticos.
Tópico preponderante no grupo diagnóstico	Vida útil.	Lista de contratos e classificação de contratos.	Tópicos bastante variados.
Cartões INT mais preferidos	Cartão 18 (VJ), 13 (NA) e 12 (VU)	Cartão 9 (LC) e 19 (CC)	
Cartões em posições contrárias	Cartão 17 (VU): +		Cartão 17 (VU): -
	Cartão 18 (VJ): +		Cartão 18 (VJ): -
	Cartão 13 (NA): +		Cartão 13 (NA): -
	Cartão 9 (LC): -	Cartão 9 (LC): +	

- **Análise dos Participantes Emocionais (DMI)**

Como nesse grupo só foram identificados 2 gerentes (participante 2 e participante 50, ambos do sexo masculino), abaixo são apresentadas suas escolhas (Figura 13). A quantidade pequena de indivíduos do padrão REG pode ser explicada pelo desconforto que pode haver na condução dos trabalhos em firma que tem grande preocupação com independência de opiniões.

Vê-se que não há preponderância de cartões REG, e sim uma mescla de cartões ANA, INT e REG. Uma explicação plausível para isso: como dito antes, o padrão emocional é uma mescla: ao mesmo tempo em que baseia suas análises muito em linha com o que faz o ANA, também considera muito o contexto em que toma decisões. Por isso esse é o tipo mais difícil de capturar.

FATOR A					FATOR B				
CARTORDPADRTOP					CARTORDPADRTOP				
Partic					Partic				
2	19	9	int	CC	50	22	9	ana	CC
	16	8	reg	CC		16	8	reg	CC
	22	8	ana	CC		19	8	int	CC
	2	7	ana	LC		3	7	reg	VJ
	13	7	int	NA		4	7	ana	NE
	20	7	reg	LC		7	7	ana	VP
	1	6	ana	VJ		10	6	int	VP
	12	6	int	VU		12	6	int	VU
	17	6	reg	VU		18	6	int	VJ
	24	6	reg	TJ		20	6	reg	LC
	6	5	ana	NA		2	5	ana	LC
	10	5	int	VP		5	5	reg	NA
	15	5	reg	VP		15	5	reg	VP
	21	5	ana	VU		24	5	reg	TJ
	7	4	ana	VP		1	4	ana	VJ
	9	4	int	LC		6	4	ana	NA
	18	4	int	VJ		9	4	int	LC
	23	4	int	NE		21	4	ana	VU
	3	3	reg	VJ		11	3	ana	TJ
	11	3	ana	TJ		14	3	int	TJ
	14	3	int	TJ		17	3	reg	VU
	5	2	reg	NA		13	2	int	NA
	8	2	reg	NE		23	2	int	NE
	4	1	ana	NE		8	1	reg	NE

Figura 13. Participantes Emocionais, ordenados pelos pesos dos cartões escolhidos.

Uma observação sobre as escolhas desses dois participantes é que ambos privilegiaram a classificação dos contratos, e no subgrupo dos cartões menos preferidos, deram menor importância às notas explicativas e à taxa de juros.

- Considerações finais sobre a falta de homogeneidade observada

Nota-se que embora os profissionais tenham horas de treinamento e capacidade analítica, mesmo assim a ordem do que é mais importante não fica clara para eles. Uma explicação possível seria que as pessoas têm diferentes pontos de vista, passaram por diferentes experiências e têm diferentes níveis de formação (certificações da firma ou internacionais), e

ainda, pertencem a firmas diferentes, que possivelmente podem fornecer treinamentos com diferenças que levam a esta situação.

Outras explicações seriam possíveis, e ainda haveria a consideração de que um trabalho de auditoria não é feito com base em poucos fatores, mas em inúmeros deles. Mesmo assim, ao se perguntar o que é mais importante numa auditoria de arrendamento, mesmo que a postura adotada na busca de informações (ANA, INT ou REG) pudesse variar, os assuntos considerados importantes não deveriam sofrer tanta variação de um grupo para outro (são oito tópicos aqui abordados). Isso pode demonstrar ausência de estrutura de julgamento, de maneira a ter impacto no ordenamento daquilo que é mais importante a ser considerado.

Sobre a aplicação de regras ou princípios de maneira a embasar-se no que diz a teoria contábil, coube observar o grau de compartilhamento com o teste de classificação de assertivas (independente da classificação dada para cada uma a partir de Dworkin (1967)), e uma vez que se queria analisar compartilhamento, viu-se a distribuição da moda estatística, que foi o referencial adotado aqui. Isso porque, sendo as respostas variáveis categóricas, não se pode calcular a dispersão pelo desvio-padrão. Abaixo, a Tabela 23 com a frequência obtida para cada resposta:

Tabela 23
Frequências obtidas para cada assertiva (sobre princípios e regras)

	Assertivas apresentadas aos participantes (n=64)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Princípio	41%	69%	84%	5%	33%	70%	11%	3%	64%	8%	8%	84%
Regra	59%	9%	16%	92%	9%	17%	56%	89%	6%	80%	83%	11%
Outro	0%	22%	0%	3%	58%	13%	33%	8%	30%	13%	9%	5%
Moda	59%	69%	84%	92%	58%	70%	56%	89%	64%	80%	83%	84%
Moda > 79%	não	não	sim	sim	não	não	não	sim	não	sim	sim	sim

Vê-se relativa dispersão conceitual, já que em metade das assertivas as opiniões estão longe de atingirem a moda de 80% (parâmetro estipulado aqui para análises). Em alguns casos (Assertiva 1), vê-se uma divisão de opiniões (41% e 59%). Esse resultado corrobora as pesquisas de Nobes (2005), que sustenta que há uma lacuna conceitual na Contabilidade, lacuna que resulta na falta de sensibilidade para o que é realmente importante (se não se tem claro o conceito de princípio e não se consegue identifica-lo, como priorizá-lo em relação à regra?). E isso, mesmo entre profissionais experientes.

Outro ponto analisado foi o confronto da percepção da maioria dos participantes versus a conceituação de Dworkin (1967), para se ter uma ideia do possível distanciamento entre as definições do autor e a percepção de profissionais experientes. Sobre isso, viu-se que a percepção da maioria dos participantes apresenta aderência ao que Dworkin (1967) e Ávila (2014) conceituam (veja Tabela 24).

Tabela 24

Nível de Aderência com a Classificação baseada em Dworkin (1967)

	Assertivas apresentadas aos participantes (n=64)											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Princípio (P)	41%	69%	84%	5%	33%	70%	11%	3%	64%	8%	8%	84%
Regra (R)	59%	9%	16%	92%	9%	17%	56%	89%	6%	80%	83%	11%
Outro (O)	0%	22%	0%	3%	58%	13%	33%	8%	30%	13%	9%	5%
Moda	59%	69%	84%	92%	58%	70%	56%	89%	64%	80%	83%	84%
Moda > 79%	não	não	sim	sim	não	não	não	sim	não	sim	sim	sim
Percepção da Maioria dos Participantes	R	P	P	R	O	P	R	R	P	R	R	P
Classificação segundo Dworkin (1967)	R	P	P	R	P	O	O	R	O	R	R	O
Apresenta Aderência	sim	sim	sim	sim	não	não	não	sim	não	sim	sim	não
Percentual Alinhado	59%	69%	84%	92%	33%	13%	33%	89%	30%	80%	83%	5%
Quantid Corresp. de Participantes	38	44	54	59	21	8	21	57	19	51	53	3
Participantes alinhados com Dworkin (1967)												56%

Em sete das doze assertivas (58%), a percepção do participante confere com o que foi definido por Dworkin (1967), muito embora suas definições acerca de princípios e regras não tenham sido notadas na literatura contábil. Considerando o volume de concordâncias de respostas com o que dispõe os autores citados, chega-se ao percentual de 56% de profissionais que possuem os conceitos suportados pela teoria de Dworkin (1967), que foi utilizada nesta tese. Ou seja, o que Dworkin (1967) conceitua pode ser utilizado pela Contabilidade como substrato conceitual para formalizar a estrutura de julgamento.

Um outro ponto de análise foi: se quase 90% dos profissionais entrevistados pertencem ao padrão analítico (identificado pelo DMI), mas não compartilham os mesmos conceitos de princípios e regras, pode-se inferir que o diagnóstico e demais etapas que o auditor desenvolve numa auditoria é fruto de experiências anteriores, do entendimento daquilo que julga ser o mais

importante a ser feito quando da condução de um trabalho, dentre outros fatores que não uma estrutura de julgamento compartilhada.

Assim, pode-se explicar que essa falta de homogeneidade esteja ligada: à falta de homogeneidade no entendimento de princípios e regras contábeis e sua implicação para o julgamento profissional; à falta de estrutura conceitual sólida e verificável na literatura, o que pode dar margem à variabilidade na construção do raciocínio para tomada de decisão. Como consequência, os diferentes níveis de experiência profissional (dado o ramo de atividade em que o profissional atua ou o que ele já vivenciou na prática sobre aquele determinado assunto) pode se constituir na base que ele tem para realizar seu julgamento.

Como análise adicional, verificou-se como se deu a categorização entre princípios e regras dos indivíduos com DMI ANA mais alto. O resultado está sumarizado na Tabela 25:

Tabela 25

Categorização (entre princípios e regras) dos dez participantes ANA com score mais alto

Res DMI	Classificação das Assertivas em Princípios, Regras ou Outros													Dados Demográficos			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Q13	CA	Anos Exper Audit	PG	Profic IFRS
ANA																	
84	2	1	1	2	3	1	3	2	1	2	2	1	3	S	> 25 anos	-	CF
85	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	1	2	S	21 a 25 anos	-	CF
84	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	S	16 a 20 anos	E	CF
84	1	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	S	> 25 anos	E	CF
84	2	3	1	2	3	1	2	2	1	3	2	1	3	G	11 a 15 anos	MBA	CI
84	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	G	16 a 20 anos	E	CF
89	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	1	3	S	16 a 20 anos	MBA	CF
85	2	3	1	2	3	1	2	2	1	2	2	1	1	G	6 a 10 anos	-	CF
85	2	1	1	2	3	1	2	2	1	2	2	1	2	G	21 a 25 anos	-	CF
87	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	G	11 a 15 anos	-	CF

Nota. (1) Princípio; (2) Regra; (3) Outro; (CA) Cargo; (S) Sócio; (G) Gerente; ((PG) Pós-Graduação; (E) Especialização; (CF) Certificação da firma; (CI) Certificação Internacional.

Com exceção das Assertivas 8 e 12, nenhuma outra foi unânime. E veja-se que as assertivas aqui reunidas não traziam elementos de contexto, ou formas de obtenção da informação (como no caso dos cartões usados na Metodologia Q). Nota-se que dentre os participantes com pontuação ANA mais altos de toda a amostra, encontram-se gerentes e sócios em quantidades iguais (5 de cada). E quanto à questão formulada no Item 13, vê-se que o posicionamento destes também foi diferenciado.

Por fim, algumas situações verificadas durante as entrevistas indicam haver influência dos sócios sobre os gerentes, não em relação à pesquisa em si (dado que as sessões eram individuais), mas em relação às justificativas verbais feitas em relação à escolha dos cartões. Uma possível explicação é que o sócio é tido como modelo para muitos dos gerentes.

Isso corrobora com a literatura: Wilks (2002) verificou uma tendência do auditor subordinado ser influenciado pela visão de seu supervisor quando da condução de seus trabalhos, e.g., nos procedimentos de revisão de auditoria; Peytcheva and Gillett (2011) verificaram que auditores que aprendem as visões de seus superiores depois de construir seu próprio julgamento, relatam que o seu julgamento original e independente foi o mesmo que o de seus superiores, de modo a enviesar a visão dos subordinados, ou fazendo com que os subordinados evitem discussões (confrontos) com seus superiores, e explicam essa distorção pela teoria do raciocínio motivado (Kunda, 1990), que acaba por influenciar a cognição no processo e justificar suas escolhas.

Cohen e Trompeter (1998, p. 481) verificaram também que gerentes de auditoria podem ser influenciados significativamente por sócios da firma de auditoria, afirmação baseada nos resultados de experimentos conduzidos com 74 auditores de *Big Six*. Embora essa tenha sido a percepção, estudos mais aprofundados poderiam esclarecer melhor a questão.

4.4 Análise da Quarta Hipótese de Pesquisa

H4: Existe associação entre agrupamentos identificados pela Metodologia Q e as características condizentes com os tipos de auditores (AoP, AoR e AoC).

Para analisar essa associação, é preciso tomar por base o que a literatura indica como sendo característico dos tipos AoP, AoR e AoC, pois para tipificar um auditor em AoP, AoR ou AoC, o ideal seria definir quais os aspectos que mais pesam na avaliação dessa tipificação: se é estar mais preso a cálculos definidores da situação (e.g., vida útil), ou se o ordenamento do assunto abordado pode ser conclusivo. E nesse sentido, a tipificação ainda é pobre, tendo-se apenas alguns relatos da literatura a esse respeito (Penno (2008); Benston et al (2006); Jamal e Tan (2010)). Mas, por outro lado, se não forem feitos estudos exploratórios para tentar confirmar a existência e identificar as características desses tipos de auditores, fica difícil evoluir na pesquisa científica nessa área.

Sendo esta uma pesquisa exploratória, fez-se uma comparação do que é esperado para cada tipo de auditor com o que foi capturado nas transcrições das entrevistas. Apesar da intenção inicial deste trabalho ter sido a revelação integral do conteúdo das transcrições de entrevistas, após análise criteriosa, decidiu-se revelar o conteúdo de forma sumarizada, com o objetivo de resguardar os participantes.

Como forma de revelar o teor das transcrições de maneira sumarizada, usou-se a ferramenta Wordcloud para análise das transcrições das entrevistas. A ferramenta, que é uma forma de visualização resumida, está baseada na frequência com que as palavras aparecem no texto referenciado (no caso, as transcrições das entrevistas dos participantes agrupados no fator A e B). As Figuras 14 e 15 são referentes aos fatores A e B, respectivamente.

Para uso do Wordcloud, alguns cuidados foram necessários: primeiro a localização das palavras-chave que pudessem ligar o texto transcrito ao que se pretende observar; depois a forma de apresentação das palavras observadas: para que expressões formadas por duas palavras fossem aqui trazidas, foi utilizado o artifício de juntar as palavras como se fossem uma só. Outro cuidado foi eliminar do texto as preposições, artigos, conjunções e figuras de linguagem, o que possibilitou uma primeira triagem. Na segunda triagem, optou-se por deixar apenas as palavras que estivessem relacionadas ao que se quer examinar aqui, notadamente o apego ao contexto ou à literalidade.

A Tabela 26 lista os termos selecionados, agrupados por categoria e a frequência com que aparecem nas transcrições dos participantes A e B.

Tabela 26

Frequências de palavras-chave observadas na transcrição das entrevistas

Categorias de Palavras	Palavras	Frequências por fator	
		A	B
Normas contábeis	Norma contábil	83	85
	Regra contábil	2	8
	CPC	3	2
	IFRS	4	3
	Normativo contábil	0	2
		92	100
Contexto e Ambiente	Cenário	4	2
	Contextualizar	0	2
	Contexto	2	3
	Ambiente	6	2
	Situação	9	10

		21	19
Depender e Ponderar	Depende	10	2
	Depender	6	1
	Bom senso	2	0
	Pondero	0	0
	Ponderar	4	1
	Julgar	1	2
		23	6
Relevantes e Relevância	Relevante (s)	90	96
	Relevância	28	20
	Materialidade	2	1
		120	117
Divulgação e N.Explicativa	Nota explicativa	50	43
	Divulgação	17	9
	Disclosure	2	2
	Divulgar	8	5
		77	59
Confiar e confiança	Confiar	0	1
	Confio	9	4
	Confiança	2	0
		11	5
Comparar e confrontar	Comparação	6	2
	Compararia	3	0
	Comparar	16	5
	Confrontar	1	2
		26	9
Impacto	Impacto (s)	53	50
	Impactar	6	1
	Consequência (s)	0	1
		59	52
Minha opinião, decisão	Minha preocupação	1	0
	Minha visão	4	0
	Minha opinião	3	9
	Minha decisão	0	8
	Minha análise	10	8
	Minha posição	0	1
	Minha forma de	0	1
	Minha cabeça	0	1
	Minha conclusão	2	1
	Minha lógica	0	1
	Minha avaliação	1	0
	Minha experiência	2	0
		23	30
Usuário e leitor	Usuário	6	0
	Leitor	3	4
		9	4
Julgamento e opinião do cliente	Julgamento do cliente	4	2
	Opinião do cliente	1	0
		5	2

Estimar	Estimar	7	0
Acreditar	Acredito/ acreditar	2	0
Confirmar	Confirmo/ confirmar	0	6
Testar	Testar	4	3
Factual	Factual	0	2
Prática de mercado	Prática de mercado	37	29
Cliente (fora outras citações)	Cliente	175	119
Total de palavras selecionadas		691	562

O programa Wordcloud foi alimentado com as categorias de palavras na frequência em que apareceram em cada grupo de participantes (A e B). Com isso, foi possível obter as Figuras 14 e 15 (a seguir).

Comparando as duas figuras, é possível perceber o destaque para normas contábeis nas falas dos participantes do fator A e dos participantes do fator B, embora o destaque seja maior no fator A. No fator A, vê-se que diferentemente do fator B aparecem com maior destaque as palavras comparação, confrontação, contexto, ambiente, depender e ponderar, o que demonstra que os participantes do fator A consideram mais o contexto que os participantes do fator B. Sobre julgamento, vê-se que no fator A, há a importância para o julgamento e opinião do auditor, e em menor grau, para o julgamento do cliente, mas comparando com o fator B, os participantes do fator A parecem considerar mais a opinião do cliente. Também em A aparece a palavra estimar (a qual não aparece em B), e em B aparece a palavra factual (a qual não parece em A). Por fim, vê-se que a preocupação com divulgação e nota explicativa é maior no fator A.

Esse resultado corrobora a teoria apresentada (vide Figura 6, p. 88), que dispõe que o AoP é mais voltado ao contexto, e que o AoR estaria mais voltado à literalidade da norma contábil. Com essa interpretação, há indícios de que o agrupamento dos participantes analíticos do fator B foi ocasionado pelo enfoque na norma contábil, e no caso do fator A, em fatores ligados ao contexto, aos impactos futuros e à divulgação. Após essa interpretação, pode-se dizer que o fator A estaria mais ligado ao contexto, ao uso de ponderações e estimativas, ao mesmo tempo em que B estaria mais ligado à norma contábil. Os indivíduos do fator C não foram analisados, dada a sua inexpressiva quantidade.

4.5 Análise do DMI versus a Metodologia Q

Embora essa análise não seja objeto de uma hipótese de pesquisa, constitui-se num dos objetivos da pesquisa, que é verificar se os resultados da Metodologia Q corroboram os resultados do DMI.

Dentre os indivíduos de padrão ANA, foi possível verificar a preponderância dos cartões ANA dentre os seis primeiros cartões dos subgrupos organizados com a extração dos fatores (fator A, B e C). Dentre os indivíduos de padrão INT, foi possível verificar também a preponderância de cartões INT dentre as primeiras escolhas da dupla de participantes elencados no fator A, mas tão somente no fator A.

E considerando que a Metodologia Q tem o propósito de reorganizar as escolhas individuais numa escolha do grupo organizado em torno do fator, abaixo (Figura 16) estão essas escolhas do grupo ANA e INT, com a coloração voltada à identificação do padrão decisório (aliás, neste trabalho, o artifício utilizado para que o leitor possa identificar mais facilmente padrões e assuntos envolvidos em cada escolha (de indivíduos ou de grupo), foi a utilização de cores de destaque, sendo o azul usado para identificar os cartões analíticos, o rosa para os intuitivos e o verde para os emocionais).

Ao contrário do que seria possível supor, a preponderância de cartões analíticos dentre os cartões mais preferidos não é total (não se tem apenas cartões analíticos), o que também encontra amparo na teoria utilizada por Ing *et al.* (2014) , já que as características de cada padrão típico (ANA, INT e REG) não é exclusiva de cada um, mas compartilhada entre os tipos (existem características compartilhadas entre ANA e REG (e.g., aversão ao risco), e entre INT e REG (e.g., considerar o entorno (contexto) da situação). E também pode ser explicada pelo fato de que nenhum indivíduo é puramente analítico, pois isso seria uma situação extrema, utópica (indivíduo com indicador elevado para o quesito ANA e com valores próximos de zero nos demais (INT e REG)).

Com isso, pode-se dizer que existe a possibilidade de encontrar associação entre a prática profissional (capturada pelos cartões sobre arrendamento) e o teste DMI (padrão decisório), embora um teste estatístico de associação (qui-quadrado) talvez não fosse indicado, dado que os padrões são identificados não só pela presença preponderante dos cartões correspondentes, mas sobretudo pelo *mix* de cartões mais preferidos.

5 CONCLUSÕES

A primeira conclusão desta pesquisa é que o padrão de julgamento do auditor brasileiro é analítico, não ocorrendo de forma intuitiva ou automática, própria do Sistema 1 (Evans, 2008), desde que no momento da análise, houvesse tempo disponível para o processo decisório (já que os Sistemas 1 e 2 são sistemas cognitivos, hipotéticos, relacionados à maneira como o cérebro funciona). Logo, em situações de tomada de decisão sob condição de incerteza, com pouco tempo disponível, o Sistema 2 pode ser preponderante para o processo decisório. E em situações onde não haja essa limitação para tomada de decisão, suas decisões são deliberadas, (já que ele é um maximizador de informações, ou seja, busca inúmeras fontes de informação para basear sua decisão), e procura evitar riscos desnecessários.

Analizando a distribuição de todos os padrões encontrados, vê-se que 100% dos sócios são analíticos, e que dentre os gerentes é possível encontrar profissionais de perfil intuitivo e emocional. Esses 100% de analíticos dentre os sócios pode ser resultado do treinamento que o profissional sofreu ao longo de sua carreira, e que foi moldando-o até alcançar o padrão analítico; outra explicação possível: o profissional não pertencente ao padrão ANA sentiria desconforto em continuar com atividade eminentemente analítica (sócio), conforme explicação apresentada por um sócio de auditoria no capítulo de análise de resultados desta tese.

Considerando que o Teste DMI apontou para uma quantidade expressiva de profissionais de padrão analítico (quase 90% de toda a amostra), a verificação da segunda hipótese ficou prejudicada, já que o baixo número de indivíduos INT e REG impede que se estabeleça qualquer associação entre esses padrões decisórios e os tipos de auditores apontados por Jamal e Tan (2010).

Em relação à terceira hipótese, conclui-se que não há homogeneidade no ordenamento dos assuntos relacionados a arrendamento mercantil, o que foi possível verificar com a Metodologia Q. Esse resultado pode ser o reflexo da falta de clareza da norma contábil, pois conforme ilustrado por um participante, a norma de arrendamento não deixa claro o que é relevante em termos de notas explicativas. E com os resultados desta pesquisa, fica claro que os participantes não compartilham da noção do que é relevante numa auditoria de arrendamento mercantil em diversos outros aspectos que não só em relação a notas explicativas. Embora muitos dos participantes tenham apontado que a classificação em financeiro ou operacional seja o mais

importante, ela se constitui de fato no resultado de uma série de análises que o profissional deve fazer *a priori*, para somente depois poder classificar a operação. E essa falta de clareza é minimizada com o compartilhamento com colegas mais experientes, os quais aconselham os menos experientes sobre como resolver as questões mais dúbias.

Outra conclusão que se chega é que mesmo os conceitos de princípio e regra não estão claros, o que pode suscitar dois questionamentos: primeiro, se não se sabe o que é e qual a utilidade de um princípio no processo de julgamento, não há como desejar que as aplicações do que seria oriundo de princípios sejam homogêneas; segundo, não há como ter normas que sejam claras quanto ao que deve ser feito se os profissionais não identificam o que deve ser priorizado (e.g., representação verdadeira e adequada).

Também vê-se pela revisão de literatura que não há clareza do que é regra e para que serve. Se regra controla comportamentos, ela opera diferentemente dos princípios; regras funcionam no modo ‘tudo ou nada’, e princípios não podem ser alterados, apenas sopesados quando em conflito com outro princípio. Assim, usar de uma referência numérica para analisar o valor presente de um contrato de arrendamento pode ser, para uns, uma regra, para outros, um princípio, e para outros ainda, qualquer coisa que não seja nem princípio e nem regra. Mas o mero uso de referência numérica, sem uma condição hipotético-dedutiva acoplada (e.g., se cobrir mais de 75%, então o arrendamento é financeiro) não se constitui nem em regra e muito menos em princípio. Aliás, o problema não é apenas saber identificar o que seriam princípios e regras, mas sobretudo qual sua utilidade no processo de julgamento.

Outra conclusão é que a norma contábil não tem o condão de ser ela exclusivamente motivo de sucesso ou fracasso em relação à eficiência de um sistema contábil, pois tal eficiência é dependente de como o agente a opera e do nível de regulação daquele determinado país (modelo ROSC). Aliás, esse tipo de estudo (que combina agente e norma) foi realizado por Jamal e Tan (2008, 2010), e constitui-se numa grande contribuição à área de Contabilidade, principalmente na situação atual, onde, pode-se dizer, a eficiência do sistema contábil depende em grande parte do agente, já que nem norma e nem arcabouço teórico apontam para o que deve ser protegido, e o que deve preponderar.

Por fim, a quarta hipótese indicou que de fato existem profissionais que enxergam a norma como fim, não como meio, embora essa seja uma parcela dos profissionais, não a totalidade. Sobre isso, a conclusão que se chega é que uma estrutura de julgamento (com princípios bem

definidos e com o entendimento do papel de princípios (norteadores) e de regras (direcionadores das ações)) pode reduzir as diferenças no uso das normas.

E só depois de definida uma estrutura de julgamento é que se pode analisar qual o grau ótimo (se é que é possível identificá-lo) que deve haver no uso de princípios e de regras, e quem sabe se o que se discutiria não seria o tipo de dispositivo, mas o objetivo da norma em si, tal como apontado pela SEC(2003), considerando dois níveis de análise diferentes: direcionar o auditor para considerar o contexto da operação no nível mais amplo, protegendo os princípios pré-estabelecidos, e em nível mais específico, direcioná-lo para se ater à letra da norma (principalmente quando se deseja conter comportamentos e posturas indesejáveis).

Aliás, a discussão sobre o que de fato deve ser preservado pode ser ilustrado pelos dizeres de Jamal et al (2009), e na implicação disso em relação a se ter um único padrão global:

O debate regulatório sobre a adoção do IFRS é muito influenciado pelo objetivo de se ter demonstrações financeiras comparáveis e consistentes globalmente. Um único conjunto de normas contábeis de alta qualidade é um mecanismo importante para alcançar as tão desejadas comparabilidade e consistência de números contábeis reportados (...). Esta ênfase na comparabilidade e na consistência levantam duas questões: (1) Se são comparabilidade e consistência os objetivos corretos a serem perseguidos, e (2) se eles são corretos, se a adoção de um único conjunto de normas contábeis irá auxiliar no alcance da comparabilidade e consistência desejados. Nossa visão é de que comparabilidade e consistência não devem se os principais objetivos das demonstrações financeiras. Ao invés disso, a luta deveria ser por padrões contábeis que auxiliem na visão “verdadeira e adequada” da realidade econômica de uma organização. Adicionalmente, a pesquisa acadêmica indica que o uso de um único conjunto de normas contábeis não irá conduzir à produção de demonstrações financeiras comparáveis e consistentes que são desejáveis aos reguladores (Ball *et al.*, 2000; 2003). A promessa de que a adoção do IFRS daria comparabilidade e consistência às demonstrações contábeis é falsa e enganadora.⁶⁸

Embora a questão sobre ter ou não um único padrão global não seja objeto desta tese, ela pode ser consequência da discussão do que deve ser preservado: se a escolha for pela visão verdadeira e adequada, talvez isso leve à escolha de mais de um padrão de normas. Mas, de uma maneira ou de outra, a questão urgente é ter uma estrutura de julgamento que possibilite nortear a decisão

⁶⁸The regulatory debate on the adoption of IFRS is heavily influenced by the objective of obtaining financial statements that are comparable and consistent on a global basis. A single set of high quality global accounting standards is an important mechanism for achieving the desired global comparability and consistency of reported accounting numbers (...). This emphasis on comparability and consistency raises two questions: (1) Are comparability and consistency the right goals to pursue, and (2) if they are right goals, will adoption of one global set of accounting standards help us to achieve the comparability and consistency desired in financial accounting reports? Our view is that comparability and consistency should not be the main goals of financial reporting. Rather, financial reporting should strive for accounting standards that help convey a “true and fair view” of the economic reality of an organization. In addition, academic research indicates that using a single set of uniform accounting standards will not lead to the production of comparable and consistent financial reports that are desirable to regulators (Ball *et al.*, 2000; 2003). The promise that adoption of IFRS will deliver comparability and consistency in accounting reports is false and misleading.

dos agentes (auditores e preparadores), para só então poder se falar em comparabilidade. Ou seja, não há que se falar em escolha entre comparabilidade e consistência, já que como esta pesquisa demonstra, mesmo dentre auditores de um mesmo país, usando a mesma norma, as atividades que poderiam ser consideradas numa auditoria de arrendamento recebem diferente grau de importância por auditores de *Large Six*. E quanto ao IFRS ser mais ou menos indicado, ou não trazer o resultado esperado (comparabilidade e consistência), conclui-se por este trabalho que nenhum padrão, desprovido de estrutura conceitual, é capaz de trazer comparabilidade e consistência.

E para melhorar a comparabilidade, não é necessário pensar em NoOb, NbP ou NbR somente. Sobre isso, relembro aqui uma passagem destacada neste trabalho quando se discutiu algumas das preocupações sobre o uso de NbP, ocasião em que foi apontado pela SEC (2003):

(...) (1) perda de comparabilidade, dada a discricionariedade de gestores e auditores em aplicá-la; (2) maior dificuldade na busca de soluções contra “maus atores” (na regulação ou em litígios); (3) preocupação de preparadores e auditores quanto à não aceitação de agências reguladoras de julgamentos de “boa fé”.

Cabe ressaltar aqui que antes mesmo de haver intencionalidade do agente, é preciso que se estabeleçam alguns conceitos importantes, claros e precisos, de maneira a estruturar o julgamento profissional. Só depois de se ter tal estrutura é que se pode falar em intencionalidade, em contabilidade criativa, e mais uma vez, em trabalhos qualitativos, que busquem a motivação que o agente teve para agir. E pelo que se pôde concluir neste trabalho, a questão não é encontrar os maus atores, mas sim as lacunas conceituais, porque estas facilitam o trabalho dos maus e prejudicam o trabalho dos bons.

Finalizando, foi possível discutir o que, desde o início, se considerou: que a interpretação de normas contábeis depende de características individuais, de conhecimento técnico sobre a norma e da habilidade em adequar-se às possibilidades de qual seria a melhor maneira de construir o julgamento e tomar a decisão. Isso, de certa forma, corrobora o mapeamento já feito pelo Banco Mundial e FMI (Fundo Monetário Internacional) nos relatórios ROSC, em relação aos requisitos necessários para a eficiência de um sistema contábil (requisitos da norma, capacidade técnica dos profissionais e nível de regulação (*enforcement*) do país (este último não tratado aqui)).

E justamente, pensando em melhorar a eficiência do sistema contábil é que torna-se necessário analisar os pontos de convergência entre esses três requisitos apresentados, que aliás foi o realizado neste trabalho, já que este estudo analisou requisitos (norma) e capacidade do agente

conjuntamente. Na medida em que estudos enfocam apenas a figura da norma, sem focar a figura do agente, a contribuição destes estará limitada e talvez até possa se tornar ainda mais árida, dada a falta de parâmetros (afinal, o que se viu até aqui foi a pouca evolução de princípios e regras). E um parâmetro aqui sugerido é entender o agente, entender em que aspectos sente dificuldade, onde inexistência comparabilidade e onde estão os julgamentos díspares. Quem sabe com isso seja possível estabelecer regras que tenham como objetivo restringir aquilo que é inadequado (Dworkin, 1967), e princípios que realmente forneçam o norte para o julgamento de profissionais.

5.1 Recomendações

A primeira recomendação é sobre a necessária capacitação profissional voltada ao entendimento pormenorizado do processo de julgamento e tomada de decisão. Viu-se aqui que embora sócios possuam perfil analítico, o trabalho de auditoria é conduzido por diversos profissionais de diferentes níveis hierárquicos (trainees, gerentes, etc), que tomam pequenas decisões, as quais seriam dificilmente refeitas ou recalculadas, dado o tempo exíguo para refazê-las e o custo envolvido nesse retrabalho. Nesse ponto, este estudo pretende chamar a atenção para a importância da capacitação dos profissionais a respeito da forma como os mesmos interpretam a norma. Ou seja, vai além de treinamento meramente técnico: alcança a forma como as pequenas decisões são tomadas. E nesse ponto, o que era apenas uma preocupação com indivíduos, passa a ter importância para o grupo de trabalho. Isso traria, possivelmente, uma mudança de postura de treinadores e dos alunos: treinadores talvez tivessem que dar tratamento mais individualizado aos alunos, de maneira a entender com mais profundidade as escolhas dos profissionais, buscando entender onde estaria o ponto que necessita de mudança, o que poderia ser atingido com maior interação entre aluno e treinador.

Para as firmas de auditoria, sugerem-se discussões sobre aspectos relevantes de cada norma e de que forma estas devem ser coletadas, e ainda, quais formas devem ser evitadas, e para isso, sugere-se o uso da Metodologia Q. Aliás, talvez com este trabalho possam discutir e ajustar as variações aqui identificadas. E nesse ponto é válido citar Nelson et al (2002): ao mesmo tempo que pode ser mais fácil para os auditores pressionarem gestores a fazer ajustes quando se usam normas baseadas em regras, por outro lado, normas baseadas em princípios também podem

tornar o auditor vulnerável à estruturação de transações (pelo entendimento do autor, o fato da norma não apontar o que é relevante pode deixar o auditor mais vulnerável numa discussão com seu cliente).

Para os reguladores, a recomendação é que analisem como os profissionais (preparadores e auditores, principalmente) utilizam as normas contábeis, vis a vis o que seria esperado. O uso inadequado é o problema central a ser corrigido nas capacitações, e a Metodologia Q pode contribuir nesse processo.

No longo prazo, se a adoção de normas voltadas ao contexto das operações for realmente definitiva (aqui desconsiderando-se o retorno à normas referendadas como NbR), recomenda-se, na medida do possível, que a profissão, através de seus mais diversos representantes, informe essa postura para o grande público, principalmente para os ingressantes (candidatos a contadores), para passar a atrair interessados em exercer esse papel de análise mais ampla, contextualizada sem deixar de lidar com questões técnicas inerentes à profissão. Sobre isso, Maines (2007) assevera:

A transformação na natureza da expertise contábil pode mudar o tipo de pessoas atraídas para a profissão contábil. Como professor de contabilidade, eu sempre escuto dos estudantes que eles escolheram contabilidade principalmente porque eles gostam da ideia de que existem regras e “respostas certas”. Infelizmente, eles estão errados sobre a natureza da contabilidade no atual ambiente, e estarão cada vez mais errados num futuro sob o regime baseado em princípios. A habilidade dos contadores em lidar com a incerteza vai se tornar cada vez mais importante com a diminuição das regras e dos guias de implementação detalhados.⁶⁹

5.2 Sugestões para futuros estudos

Em termos de pesquisa científica, sendo a maioria dos auditores de padrão analítico, pesquisas voltadas ao estudo de heurísticas e vieses desses profissionais onde se apresentam situações em que há tempo disponível para análises mais detalhadas podem ser pouco produtivas. Sugere-se,

⁶⁹*The transformation in the nature of accounting expertise may change the type of person attracted to the accounting profession. As an accounting professor, I often hear students say that they chose accounting as a major because they like the idea that there are rules and “right answers”. Unfortunately, they are wrong about the nature of accounting in today’s environment, and will be even more wrong in the future under a principles-based regime. The ability of accountants to deal with uncertainty will become increasingly important as standards move away from rules and detailed implementation guidance.*

ao invés disso, estudos envolvendo profissionais em início de carreira, com o objetivo de saber se os profissionais que escolhem a carreira de auditor são, em sua maioria, de padrão analítico, o que resulta ao longo do tempo em sócios analíticos. Ou se por outro lado, há a entrada de profissionais de diversos padrões, e que vão sendo modificados por treinamento ao longo do tempo, já que Kvaran (2007) aponta para essa possibilidade. E também pesquisas voltadas a identificar se o padrão decisório dos iniciantes na carreira pode aprofundar a análise da relação entre o padrão decisório e o tipo de auditor.

Em termos de operacionalização da Metodologia Q, discussões mais detalhadas sobre o cálculo (por centroide ou pelo componente principal) e seus impactos nos resultados obtidos (observando-se o desenho da pesquisa em termos de cartões e de participantes) podem trazer resultados interessantes.

Sugere-se que outros estudos sejam feitos levando-se em conta a combinação entre norma e agente conjuntamente, mais do que estudos enfocando somente a norma contábil, pois como pode-se supor pelos estudos de Jamal e Tan (2008), o intérprete da norma (preparador ou auditor) precisa estar apto a utilizar a norma de maneira adequada, e desconsiderar o agente nesse processo não seria aconselhável.

Em termos de normas, talvez o estabelecimento de princípios e regras traga a clareza que atualmente é esperada das expressões utilizadas nos textos das normas. Se tivéssemos uma estrutura conceitual melhor definida, se de fato tivéssemos princípios claros e que nortegassem julgamento e tomada de decisão, talvez o uso de expressões vagas (como apontado por Bennet *et al.*, 2006) trouxessem menor incômodo aos que utilizam a norma.

Sugere-se também maior clareza nas expressões utilizadas, a começar pela classificação dos auditores. Por exemplo, nominá-los como orientados à literalidade (ao invés de orientados a regras), orientados ao contexto (ao invés de orientados a princípios) e orientados às relações humanas (ao invés de orientados a clientes). Isso porque o mero exercício de tipificar ou caracterizar um agente pode levar à busca de teorias que ofereçam o subsídio necessário ao entendimento requerido. Da mesma forma, sugere-se a denominação de normas orientadas pelo contexto da operação (ao invés de normas baseadas em princípios) e de normas orientadas à literalidade (ao invés de normas baseadas em regras). Talvez a exatidão de termos possa trazer maior clareza aos pesquisadores, e quem sabe, o desenvolvimento de uma teoria contábil mais robusta.

Retomando-se os três pilares necessários para a qualidade de um sistema contábil destacado por Fortin *et al.* (2009, p. xxv) – requisitos adequados, *enforcement* e capacidade – é possível concluir que estudos nessa linha possam contribuir com o entendimento de como é o processo de julgamento e tomada de decisão dos profissionais e quais princípios e regras contábeis norteiam o trabalho destes. Isso poderia auxiliar a entender a questão da clareza e compreensão de normas contábeis, poderia contribuir com a evolução da capacidade técnica dos profissionais (agora considerando-se que tal capacidade envolve o conhecimento sobre o processo de julgamento e tomada de decisão), o que, por sua vez, tornaria mais fácil a exigência dos padrões contábeis vigentes (*enforcement*), possibilitando a desejada eficiência do sistema contábil como um todo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdel-khalik, A. R., Snowball, D., & Wragge, J. H. (1983). The effects of certain internal audit variables on the planning of external audit programs. *The Accounting Review*, 58, 13.
- Abdolmohammadi, M. J., & Shanteau, J. (1991). Personal attributes of expert auditors. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 53, 15.
- Alexander, D. (1999). A benchmark for the adequacy published financial statements. *Accounting and Business Research*, 29(3), 239.
- Alexander, D., & Jermakowicz, E. (2006). A True and Fair View of the Principles/ Rules Debate. *Accounting Foundation*, 42(2). doi: 10.1111/j.1468-4497.2006.00195.x
- Almeida, J. E. F., & Almeida, J. C. G. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas big four e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), 13.
- Ashton, A. H. (1985). Does consensus imply accuracy in accounting studies of decision making? *The Accounting Review*, 60, 13.
- Ashton, R. H. (1974). An experimental study of internal control judgments. *Journal of Accounting Research*, 12, 15.
- Ashton, R. H., & Ashton, A. H. (1995). Judgment and Decision-Making Research in Accounting and Auditing. *Cambridge University Press*, 310.
- Ávila, H. (2014). *Teoria dos Princípios* (15a ed.): Malheiros Editora.
- Beattie, V. A., Fearnley, S., & Brandt, R. (2001). Behind Closed Doors: What Company Audit Is Really About. *Palgrave*.
- Bennett, B., Bradbury, M. E., & Prangnell, H. (2006). Rules, Principles and Judgments in Accounting Standards. *Accounting Foundation*, 42(2), 16. doi: 10.1111/j.1468-4497.2006.00197.x
- Benston, G. J., Bromwich, M., & Wagenhofer, A. (2006). Principles- Versus Rules-Based Accounting Standards: The FASB's Standard Setting Strategy. *Accounting Foundation*, 42(2), 24. doi: 10.1111/j.1468-4497.2006.00196.x
- Bettman, J. R., Luce, M. F., & Payne, J. W. (1998). Constructive consumer choice processes. *Journal of Consumer Research*, 25, 31.
- Bigus, J. (2012). Vague Auditing Standards and Ambiguity Aversion. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 31(3), 23-45. doi: 10.2308/ajpt-50170

- Bonner, S. E., & Lewis, B. L. (1990). Determinants of Audit Expertise. *Journal of Accounting Research*, 28(Supplement), 21.
- Bradbury, M. E., & Schröder, L. B. (2012). The content of accounting standards: Principles versus rules. *The British Accounting Review*, 44(1), 1-10. doi: 10.1016/j.bar.2011.12.003
- Braun, G. P., Fernandez, N., Hosch, H., & Morera, O. (2008). Development of Rules-Based and Principles-Based Measures of Decision Making. *Journal of Business and Economic Perspectives*, 8.
- Brown, S. R. (1980). Political Subjectivity: Applications of Q Methodology in Political Science. *New Haven and London: Yale University Press*.
- Carvalho, L. N., & Salotti, B. M. (2013). Adoption of IFRS in Brazil and the Consequences to Accounting Education. *Issues in Accounting Education*, 28(2), 235-242. doi: 10.2308/iace-50373
- Choo, F., & Trotman, K. T. (1991). The relationship between knowledge structure and judgments for experienced and inexperienced auditors. *The Accounting Review*, 66, 12.
- Church, B. K., Davis, S. M., & McCracken, S. A. (2008). The Auditor's Reporting Model: A Literature Overview and Research Synthesis. *Accounting Horizons*, 22(1), 22.
- Cohen, J., Krishnamoorthy, G., Peytcheva, M., & Wright, A. (2012). Will regulatory enforcement and principles versus rules-based accounting influence auditor's judgments to constraint aggressive reporting? *Working Paper*, 33.
- Cohen, J., Krishnamoorthy, G., Peytcheva, M., & Wright, A. M. (2013). How does the strength of the financial regulatory regime influence auditors' judgement to constrain aggressive reporting in a principles-based versus rules-based accounting environment? *Accounting Horizons*, 27(3), 579-601. doi: <http://dx.doi.org/10.2308/acch-50502>
- Cohen, J., & Trompeter, G. M. (1998). An Examination of Factors Affecting Audit Practice Development. *Contemporary Accounting Research*, 15(4), 25.
- Cooper, D. J., & Robinson, K. (2006). Accounting, professions and regulation: Locating the sites of professionalization. *Accounting, Organizations and Society*, 31, 415-444. doi: 10.1016/j.aos.2006.03.003
- Cosmides, L., & Tooby, J. (1996). Are humans good intuitive statisticians after all? Rethinking some conclusions from the literature on judgement under uncertainty. *Cognition*, 58(96), 73.
- CPC. (2014). Comitê de Pronunciamentos Contábeis. Pronunciamento CPC 06: Arrendamento Mercantil. Disponível em: www.cpc.org.br.

- Dennis, I. (2008). A conceptual enquiry into the concept of a 'principles-based' accounting standard. *The British Accounting Review*, 40, 12. doi: 10.1016/j.bar.2008.05.005
- Dworkin, R. M. (1967). The Model of Rules. *Faculty Scholarship Series - Yale Law School, Paper 3609*, 34.
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual Differences in Intuitive-Experiential and Analytical-Rational Thinking Styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 16.
- Evans, J. S. B. T. (2008). Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 27. doi: 10.1146/annurev.psych.59.103006.093629
- Fortin, H., Hirata Barros, A. C., & Cutler, K. (2009). Accounting for Growth in Latin America and the Caribbean. doi: 10.1596/978-0-8213-8108-3
- Francis, J. R. (2011). A Framework for Understanding and Researching Audit Quality. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 30(2), 125-152. doi: 10.2308/ajpt-50006
- Frederick, F. M. (1991). Auditors' representation and retrieval of internal control knowledge. *The Accounting Review*, 66, 19.
- Gaa, J. C. (1986). User Primacy in Corporate Financial Reporting: a social contract approach. *The Accounting Review*, LXI(3), 21.
- Gall, M., Borg, W., & Gall, J. P. (2003). Educational Research: An Introduction. *Allyn & Bacon*, 683.
- Gibbins, M., Salterio, S. E., & Webb, A. (2001). Evidence about auditor-client management negotiation concerning client's financial reporting. *Journal of Accounting Research*, 39(3), 28.
- Gigerenzer, G. (1994). Why the distinction between single-event probabilities and frequencies is important for psychology (and vice versa). In: *Subjective Probability*, 33.
- Gigerenzer, G. E., Hetwig, R., & Pachur, T. (2011). *Heuristics: The foundations of adaptive behavior*. Oxford.
- Grau, E. R. (2013). Por que tenho medo dos juízes. *Malheiros Editora*, 176.
- Gul, F. A., Wu, D., & Yang, Z. (2013). Do Individual Auditors Affect Audit Quality? Evidence from Archival Data. *The Accounting Review*, 88(6), 1993-2023. doi: 10.2308/accr-50536

- Hackenbrack, K., & Nelson, M. W. (1996). Auditor's incentives and their application of financial accounting standards. *The Accounting Review*, 71(1), 17.
- Ing, P. G., Rim, H. B., Nygren, T. E., Edwards, M. C., & White, R. J. (2014). A Psychometric Evaluation of the Decision Making Styles Inventory. *Working Paper - Department of Psychology - The Ohio State University*, 21 (comunicação pessoal).
- Jamal, K., Colson, R. H., Bloomfield, R., Christensen, T. E., Moehrle, S. R., Ohlson, J., . . . Watts, R. L. (2009). A Research Based Perspective on SEC's Proposed Rule on Roadmap for Potential Use of Financial Statements Prepared in Accordance With International Financial Reporting Standards (IFRS) by U.S. Issuers. *Johnson School Research Paper Series #21-09*, 16.
- Jamal, K., Johnson, E. J., & Berryman, R. G. (1995). Detecting framing effects in financial statements. *Contemporary Accounting Research*, 12, 21.
- Jamal, K., & Tan, H.-T. (2010). Joint Effects of Principles-Based versus Rules-Based Standards and Auditor Type in Constraining Financial Managers' Aggressive Reporting. *The Accounting Review*, 85(4), 1325-1346. doi: 10.2308/accr.2010.85.4.1325
- Jamal, K., & Tan, H. T. (2009). Effect of Principles-based versus Rules-based Standards and Auditor Type on Financial Managers' Reporting Judgments. *Working Paper. University of Alberta and Nanyang Technological University*.
- Josephs, R. A., Larrick, R. P., Steele, C. M., & Nisbett, R. E. (1992). Protecting the self from the negative consequences of risky decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(1), 12.
- Joyce, E. J. (1976). Expert judgment in audit program planning. *Journal of Accounting Research*, 14, 32.
- Kadous, K., & Mercer, M. (2012). Can Reporting Norms Create a Safe Harbor? Jury Verdicts against Auditors under Precise and Imprecise Accounting Standards. *The Accounting Review*, 87(2), 23. doi: 10.2308/accr-10203
- Kirby, K. N., & Marakovic, N. M. (1995). Modeling Myopic Decisions: Evidence for Hyperbolic Delay Discounting within Subjects and Amounts. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 64(1), 9.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 19.
- Kvaran, T. H. (2007). Dual-Process Theories and the Rationality Debate: Contributions from Cognitive Neuroscience. *Philosophy Theses, Paper 20*.
- Libby, R. (1979). Bankers' and auditors' perceptions of the message communicated by the audit report. *Journal of Accounting Research*, 17, 24.

- Libby, R. (1983). Determinants of performance in accounting decisions. in: *K.R. Bindon ed., 1983 Accounting Research Convocation (The University of Alabama, Tuscaloosa)*, 12.
- Libby, R., & Frederick, D. M. (1990). Experience and the ability to explain audit findings. *Journal of Accounting Research*, 28, 20.
- Libby, R., & Libby, P. A. (1989). Expert measurement and mechanical combination in control reliance decisions. *The Accounting Review*, 64, 19
- Lundberg, C. G., & Nagle, B. M. (2008). Spontaneous and feedback-induced post-decision restructuring of decision aspects among experienced and novice external auditors. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, 11(2), 35.
- Maines, L. A. (2007). Spotlight on principles-based financial reporting. *Business Horizons*, 50, 6.
- McEnroe, J. E., & Sullivan, M. (2013). An examination of the perceptions of auditors and chief financial officers regarding principles versus rules based accounting standards. *Research in Accounting Regulation*, 25(2), 196-207. doi: 10.1016/j.racreg.2013.08.008
- Most, K. S. (1986). *Accounting Theory*.
- Nelson, M. W. (1993). The effects of error frequency and accounting knowledge on error diagnosis in analytical review. *The Accounting Review*, 68, 21.
- Nelson, M. W. (2003). Behavioral Evidence on the Effects of Principles- and Rules Based Standards. *Accounting Horizons*, 17(1), 91-104.
- Nelson, M. W., Elliott, J. A., & Tarpley, R. L. (2002). Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings management decisions. *The Accounting Review*, 77(Supplement), 28.
- Nelson, M. W., & Kinney, W. (1997). The Effect of Ambiguity on Loss Contingency Reporting Judgements. *The Accounting Review*, 72(2), 18.
- Nelson, M. W., & Tan, H. T. (2005). Judgment and Decision Making Research in Auditing: A Task, Person, and Interpersonal Interaction Perspective. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 24, 32.
- Nobes, C. W. (2005). Rules-Based Standards and the Lack of Principles in Accounting. *Accounting Horizons*, 19(1), 10.
- Nygren, T. E. (2000). Development of a measure of decision making styles to predict performance in a dynamic J/DM task. *Paper presented at the 41st Psychonomic Society Meetings, New Orleans, L.A.*

- Nygren, T. E., & White, R. J. (2002). Assessing individual differences in decision making styles: Analytical vs. intuitive. *Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society*, 5.
- Payne, J. W., Bettman, J. R., & Johnson, E. J. (1993). The adaptive decision maker. *Cambridge University Press*.
- Penno, M. C. (2008). Rules and Accounting: Vagueness in Conceptual Framework. *Accounting Horizons*, 22(3), 13. doi: 10.2308/acch.2008.22.3.339
- Peytcheva, M. (2012). Duck or rabbit? Joint effects of accounting standard and transaction ambiguity on aggressive reporting by managers in the presence of incentives to report aggressively. *Managerial Auditing Journal*, 27(9), 25.
- Peytcheva, M. (2014). The impact of principles-based versus rules-based accounting standards on auditor's motivations and evidence demands. *Behavioural research in Accounting*, 26(2), 51-72. doi: <http://dx.doi.org/10.2308/bria-50707>
- Peytcheva, M., & Gillett, P. R. (2011). How Partners' Views Influence Auditor Judgment.
- Power, M. (1994). The Audit Explosion.
- PriceWaterhouseCoopers. (2014). Manual of Accounting: IFRS 2014 - Volume I. *Bloomsbury Professional*.
- Psaros, J., & Trotman, K. T. (2004). The Impact of the Type of Accounting Standards on Preparers' Judgments. *A Journal of Accounting, Finance and Business*, 40(1), 18.
- R_Core_Team. (2014). R: A language and environment for statistical computing. . *R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria*. URL.
- Reale, M. (2012). Lições Preliminares de Direito. *Editora Saraiva*, 391.
- Rim, H. B., Turner, B. M., Nancy, E. B., & Nygren, T. E. (2011). Studies of the dimensionality, correlates, and meaning of measures of the maximizing tendency. *Judgment and Decision Making*, 6(6), 21.
- Samuels, R., & Stich, S. (2004). Rationality & Psychology. *The Oxford Handbook of Rationality*, 22.
- Santos, A., & Grateron, I. R. G. (2003). Contabilidade criativa e responsabilidade dos auditores. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(32), 13. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772003000200001>
- Schipper, K. (2003). Principles-Based Accounting Standard. *Accounting Horizons*, 17(1), 12.

- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178-1197. doi: 10.1037//0022-3514.83.5.1178
- Study Pursuant to Section 108(d) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 on the Adoption by the United States Financial Reporting System of a Principles-Based Accounting System (2003).
- Silva, N., & Lemes, S. (2013). Evidências do Entendimento de Quatro Pronunciamentos Contábeis por Auditores Independentes do Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 17(1), 23.
- Simnett, R., & Trotman, K. T. (1989). Auditor versus model: information choice and information processing. *The Accounting Review*, 64, 15.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 21.
- Simon, H. A. (1990). Cognitive Architectures and Rational Analysis: Comment. *Department of Psychology: Carnegie Mellon University, Pittsburgh, PA*, 20.
- Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1976). Cognitive processes and societal risk taking. . In J. S. Carol and J. W. Payne, eds., *Cognition and Social Behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Smith, E. R., & DeCoster, J. (1999). Associative and rule-based processing: a connectionist interpretation of dual-process model. In: *Dual Process Theories in Social Psychology* (Chaiken, S. and Trope, Yaacov) - The Guilford Press, 14.
- Smith, M. (2003). Research Methods in Accounting. *Sage Publications Ltd*.
- Stanovich, K. E. (1999). Who is Rational? Studies of Individual Differences in Reasoning. . Mahwah, NJ: Elrbaum.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioural and Brain Sciences*, 23(5), 82.
- Stein, E. (1996). Without Good Reason. *Oxford: Clarendon Press*.
- Stetson, T. E. (2006). Rules versus principles, accountants' cognitive styles and professional penalties. *University of Oklahoma: Doctoral Thesis*, 96.
- Street, D. L. (2014). An Interview with Sir David Tweedie: Reflections on Ten Years as the IASB's First Chair. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 25(3), 23.

- Sunder, S. (2009). IFRS and the Accounting Consensus. *Accounting Horizons*, 23(1), 101-111. doi: 10.2308/acch.2009.23.1.101
- Swieringa, R., Gibbins, M., Larisson, L., & Sweeney, J. L. (1976). Experiments in the heuristics of human information processing. *Journal of Accounting Research*, 14, 29.
- Tetlock, P. E. (1985). Accountability: The neglected social context of judgment and choice. *Research in Organizational Behavior*. *Research in Organizational Behaviour*, 7, 36.
- Trotman, K. T. (2005). DISCUSSION OF Judgment and Decision Making Research in Auditing: A Task, Person, and Interpersonal Interaction Perspective. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 24(Supplement), 16.
- Trotman, K. T., Tan, H. C., & Ang, N. (2011). Fifty-year overview of judgment and decision-making research in accounting. *Accounting & Finance*, 51(1), 278-360. doi: 10.1111/j.1467-629X.2010.00398.x
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185 (4157), 8.
- Tweedie, D. (2002). Statement of Sir David Tweedie, Chairman, International Accounting Standards Board before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the United States Senate, Washington D.C.
- Uecker, W. C., & Kinney, W. R. (1977). Judgmental evaluation of sample results: a study of the type and severity of errors made by practicing CPAs. *Accounting, Organizations and Society*, 2, 7.
- Van Someren, M. W., Barnard, Y. F., & Sandberg, J. A. C. (1994). The think aloud method: A practical guide to modelling cognitive processes. *Academic Press: London*.
- Vieider, F. M. (2009). The effect of accountability on loss aversion. *Acta Psychol (Amst)*, 132(1), 96-101. doi: 10.1016/j.actpsy.2009.05.006
- Watts, R. L., & Zimmermann, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*.
- Watts, S., & Stenner, P. (2012). *Doing Q Methodological Research: Theory, Method and Interpretation*. London: Sage Publications Ltd.
- Wilks, T. J. (2002). Predecisional Distortion of Evidence as a Consequence of Real-Time Audit Review. *The Accounting Review*, 77(1), 21.
- Ye, M., & Simunic, D. A. (2013). The Economics of Setting Auditing Standards. *Contemporary Accounting Research*, 30(3), 25. doi: 10.1111/j.1911-3846.2012.01191.x

Zabala, A. (2014). qmethod: R package to analyse Q method data, version 1.0. *University of Cambridge. Cambridge, UK.*

Zimbelman, M. F. (1997). The effects of sas no. 82 on auditors' attention to fraud risk factors and audit planning decisions. *Journal of Accounting Research*, 35, 23.

APÊNDICES

Apêndice A – Testes aplicados com os participantes: Teste sobre Princípios e Regras

Aponte em cada uma das frases seguintes a classificação que considera a mais adequada. Considere que podem ser classificadas como sendo Princípios (ou neles baseados), Regras (ou nelas baseadas) ou ainda, que possam ser de Outra Natureza.

	Assertivas Relacionadas a Arrendamento:	Princípio	Regra	Outro
1	Um contrato de arrendamento deve reconhecer ativos e passivos quando transfere substancialmente todos os riscos e benefícios para o arrendatário.	()	()	()
2	Entre comparabilidade e representação fidedigna, o mais importante é representação fidedigna.	()	()	()
3	A informação contábil deve ser relevante e confiável.	()	()	()
4	O arrendamento é financeiro se o prazo do contrato cobrir a maior parte da vida econômica do ativo.	()	()	()
5	Em relação às notas explicativas sobre arrendamento, é possível fazer um <i>trade-off</i> entre informação completa e informação relevante.	()	()	()
6	Os procedimentos contábeis devem garantir que a informação resultante seja neutra e livre de erros.	()	()	()
7	Usar uma referência numérica para analisar o valor presente das parcelas de um contrato de arrendamento quando da classificação em financeiro ou operacional.	()	()	()
8	Contratos de arrendamentos operacionais não devem ser capitalizados.	()	()	()
9	A informação contábil deve ter valor preditivo.	()	()	()
10	O arrendamento é financeiro se o prazo do contrato cobrir mais de 75% da vida econômica do ativo.	()	()	()
11	Se na assinatura do contrato o valor presente das parcelas mínimas a serem pagas corresponde ao valor justo do ativo, o arrendamento é financeiro.	()	()	()
12	A informação contábil deve ser compreensível aos seus usuários.	()	()	()

Assinale a afirmativa que você tende a concordar mais dentre as seguintes:

- () É melhor fornecer informações tempestivas, mesmo que baseadas em estimativas passíveis de erros do que fornecê-las com exatidão tardiamente.
- () É melhor fornecer informações estimadas com elevado grau de acerto do que prover informações passíveis de erros antecipadamente.
- () Prefiro não emitir opinião.

TESTE II - DESCONTO

Em uma situação real: você prefere ganhar dinheiro agora ou prefere esperar e ganhar uma quantia maior de dinheiro mais tarde?

Qual opção você prefere? Escolha uma opção em cada linha.

1	()	R\$ 34,00 amanhã	ou	R\$ 35,00 daqui a 186 dias	()
2	()	R\$ 47,00 amanhã	ou	R\$ 50,00 daqui a 160 dias	()
3	()	R\$ 22,00 amanhã	ou	R\$ 25,00 daqui a 136 dias	()
4	()	R\$ 49,00 amanhã	ou	R\$ 60,00 daqui a 89 dias	()
5	()	R\$ 19,00 amanhã	ou	R\$ 25,00 daqui a 53 dias	()
6	()	R\$ 34,00 amanhã	ou	R\$ 50,00 daqui a 30 dias	()
7	()	R\$ 14,00 amanhã	ou	R\$ 25,00 daqui a 19 dias	()
8	()	R\$ 25,00 amanhã	ou	R\$ 60,00 daqui a 14 dias	()
9	()	R\$ 11,00 amanhã	ou	R\$ 30,00 daqui a 7 dias	()

Apêndice B – Termo de Consentimento Explícito

Pesquisa: Padrão Decisório do Auditor Brasileiro

FEA - USP

Consentimento Explícito (Entrevista)

Essa pesquisa é parte de projeto específico de doutorado em Ciências Contábeis da FEA-USP da aluna Isabel Cristina Sartorelli. A aluna irá conduzir a pesquisa, que é fundamentada em se determinar padrões decisórios de auditores brasileiros oriundos das chamadas *Large Six*. A pesquisa envolve aspectos pessoais e profissionais, de acordo com modelos e teorias apropriados. Esta pesquisa envolve sócios e gerentes das firmas de auditoria referendadas.

Cada entrevista levará aproximadamente uma hora, envolvendo: (a) teste psicológico para definição do padrão decisório; (b) teste conhecido como “Desconto do Futuro”; (c) exercício sobre uma auditoria relacionada a leasing e (d) informações de cunho demográfico. Essas informações irão apoiar o processo de compreensão sobre julgamento e tomada de decisão do auditor brasileiro, com potencial para explicação científica mais robusta.

Participação nesta pesquisa se dá com base em designação feita pelo Sócio responsável pela indicação dos auditores que dela participarão. Os resultados serão usados apenas de forma consolidada, respeitando sigilo e anonimato dos participantes, para fins de pesquisa acadêmica desenvolvida junto à FEA-USP. O processo não prevê respostas certas ou erradas, apenas as mais adequadas a você. Qualquer informação em que se sinta desconfortável em revelar, não a revele. Durante a participação, não prevemos riscos para você maiores do que aqueles relativos a uma vida normal cotidiana.

Caso você tenha questões ou dúvidas sobre a pesquisa, pode contatar a aluna Isabel Sartorelli (sartorelli@usp.br) no telefone (15) 99608-8838.

Você receberá uma cópia deste formulário de consentimento.

_____/_____/_____
Data

Assinatura

Nome (extenso)

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo
Departamento de Contabilidade e Atuária
Av. Prof. Luciano Gualberto 908 - CEP 05508 010 Cidade Universitária São Paulo SP Brasil
Tel +55 11 3091 5920 Fax +55 11 3091-5822

Apêndice C – Sobre o uso do Teste DMI (por e-mail)

Autorização para aplicação do Teste DMI

Zimbra

sartorelli@usp.br

RE: Paper: "Assessing Individual Differences in Decision Making Styles: Analytical vs. Intuitive"

De : Thomas Nygren <nygren.1@osu.edu>
Assunto : RE: Paper: "Assessing Individual Differences in Decision Making Styles: Analytical vs. Intuitive"
Para : sartorelli@usp.br

Sex, 21 de Feb de 2014 00:14
 2 anexos

Dear Professor Sartorelli,

The DMI is a 45 items scale that assesses the degree to which people endorse an analytical decision style, an intuitive decision style, and/or a regret-based/avoidant decision style. Attached is a copy of the scale, a working paper on its psychometric properties and some other relevant data. You are certainly welcome to use the scale for research purposes. There is no cost. Good luck!

Cordially,

Dr. Thomas Nygren
 Vice Chair Emeritus, Dept. of Psychology
 Ohio State University
 1835 Neil Avenue
 Columbus OH 43221

Informação de que o Teste DMI ainda não foi publicado.

De : Thomas Nygren <nygren.1@osu.edu>
Assunto : RE: Paper: "Assessing Individual Differences in Decision Making Styles: Analytical vs. Intuitive"
Para : sartorelli@usp.br

Seg, 12 de Jan de 2015 15:41

This paper has not yet been published.

Dr. Tom Nygren, Emeritus Professor
 Department of Psychology / Quantitative Psychology
 240L Lazenby Hall | 1827 Neil Avenue Columbus, OH 43210
[\(614\) 292-2935](tel:614.292.2935) Office [\(614\) 487-0840](tel:614.487.0840) Home

From: sartorelli@usp.br [sartorelli@usp.br]
Sent: Monday, December 08, 2014 11:50 AM
To: Ing, Pamela
Cc: Nygren, Thomas
Subject: Fwd: Paper: "Assessing Individual Differences in Decision Making Styles: Analytical vs. Intuitive"

Dear Professor Ms. Ing,

I received the working paper "A psychometric Evaluation of the decision making styles inventory", sent by Prof Nygren to application in my doctoral thesis research. I saw in the paper your e-mail for contact, so I'd like to ask you if you already published this paper, as I have to indicate date and journal where the paper was published. Afterall, I will translate it to English to send a copy of my research to you and to Prof Nygren. And finally, if you have suggestions for me regarding applied researches that used DMI, it would be nice to cite as well in my thesis.

Thank you indeed for your help!!

Best Regards,

Isabel Sartorelli,
 University of São Paulo (Assuntina)

Apêndice D – Localização dos cartões dos 64 participantes na curva estatística

Num Original	8	12	13	15	19	22	24	27	34	36	39	41	43	45	58	59	64	66	70	78	80	83	85	92
Num Requerida	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Participante																								
1 lgx029js	-2	4	0	-1	1	2	0	-1	3	-1	1	-3	2	-3	0	-2	-2	0	2	-4	1	3	-1	1
2 awy136ju	1	2	-2	-4	-3	0	-1	-3	-1	0	-2	1	2	-2	0	3	1	-1	4	2	0	3	-1	1
3 awy145jp	4	3	0	2	2	1	0	-2	-4	-2	-1	1	2	-1	-1	-2	-3	1	-3	0	0	1	-1	3
4 bsy151jj	-2	-2	0	3	2	1	3	-1	2	2	-2	0	0	-3	1	-1	-4	1	-1	1	0	4	-1	-3
5 ccy159jd	0	-3	2	3	-3	-2	-1	-4	-1	0	1	1	0	-1	2	0	-2	-2	3	1	2	4	-1	1
6 awx016jp	1	-1	1	0	-2	-3	2	-4	-1	-2	2	2	3	-3	-2	-1	0	-1	4	0	0	3	1	1
7 dny153jh	-3	0	1	-2	-1	-1	-1	-4	-2	-1	-3	1	2	2	-2	0	3	3	0	0	2	4	1	1
8 ndy124ka	-3	-2	1	-1	0	2	2	0	3	-1	2	-1	3	0	-3	-2	1	0	1	-2	1	4	-1	-4
9 emy104kb	2	-2	3	-2	1	0	0	-3	0	-1	3	0	1	4	1	-1	-1	2	-3	-2	1	-1	-4	2
10 roy115kb	3	4	1	-1	-1	-1	0	-3	-4	0	1	1	1	-3	2	-1	-2	-2	0	-2	2	0	3	2
11 tfy127kc	2	0	1	1	-1	-2	1	-2	3	0	-2	-4	0	-1	0	-3	-1	1	-1	4	2	3	-3	2
12 ivy101kd	0	-3	0	-1	-1	3	-1	-2	4	-3	1	1	-1	-4	1	0	-2	1	2	0	2	3	-2	2
13 ccy112kd	-1	4	-1	-1	-3	1	2	-4	3	1	0	1	0	0	0	-2	-3	-1	2	3	1	2	-2	-2
14 viy123kd	-1	4	-2	1	0	-2	2	-4	1	-3	0	1	0	-1	-1	3	-2	-3	2	2	-1	3	1	0
15 huy103ke	-2	1	2	0	-1	-1	1	-4	3	-3	1	0	0	-2	-3	2	-2	-1	3	0	2	4	1	-1
16 qzy114ke	3	-1	0	-3	1	-1	-2	-4	1	-3	-1	1	0	0	0	-2	-2	-1	2	2	2	3	1	4
17 wax172kl	2	-2	-1	0	-1	0	1	-3	4	-1	0	-1	0	-4	2	3	-2	1	1	3	2	1	-2	-3
18 uhy125kg	2	-2	2	1	0	0	-1	-4	1	0	-1	-2	-2	-3	4	0	-3	1	-1	1	3	2	-1	3
19 vix187kd	1	-4	0	-2	2	3	-1	-3	4	0	1	-1	2	1	0	-2	-1	2	3	-3	0	-1	-2	1
20 udx185km	1	-1	1	-1	-2	2	1	-3	3	-2	-1	0	-2	-4	0	-3	0	1	2	0	2	4	-1	3
21 jpy113kh	2	-1	1	0	-1	-3	1	-2	0	-3	-1	1	0	-2	1	-2	-4	2	-1	0	3	4	2	3
22 tfx183kl	1	3	2	-2	-1	-1	2	-4	0	0	0	0	1	-2	2	-3	-2	3	-1	-1	1	4	-3	1
23 bsy106kj	2	0	0	-2	-1	2	3	-3	-4	-3	1	0	1	0	-1	-2	-2	1	1	3	-1	4	2	-1
24 mny124ka	-1	4	2	-2	0	-1	2	-1	3	1	1	-1	1	-3	0	-2	-4	1	0	-2	2	3	-3	0
25 awx030ju	-3	2	1	-2	-2	0	1	0	0	-4	1	-3	3	-2	0	2	2	-1	3	-1	1	4	-1	-1
26 opy115kb	1	1	0	-1	-1	2	0	-3	3	-4	-3	2	2	1	-2	-1	-2	0	3	-1	1	4	0	-2
27 fty144jp	0	4	-2	1	-3	0	-1	-4	-3	1	2	3	1	-2	2	-1	-2	2	0	-1	1	3	0	-1
28 noy104kb	-1	4	0	-3	2	3	1	-4	2	1	0	-1	3	0	1	-2	-2	0	-1	2	-1	-2	-3	1
29 bsx006jj	1	4	-1	-3	1	1	-1	-4	3	-1	-2	0	1	-2	-1	2	0	0	2	3	0	2	-3	-2
30 ccx012jd	-1	4	1	-1	-2	1	1	-2	2	0	-1	0	0	-3	-1	3	-4	3	-2	-3	2	1	0	2
31 gly141jr	1	4	-2	-1	-2	-1	2	-2	3	-3	0	1	-1	0	1	-4	-3	0	2	3	1	2	-1	0
32 pqy127kc	1	-1	2	-2	1	0	2	-4	0	-3	-1	2	0	1	0	-3	-1	1	3	-1	3	4	-2	-2

Num Original	8	12	13	15	19	22	24	27	34	36	39	41	43	45	58	59	64	66	70	78	80	83	85	92
Num Requerida	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Participante																								
33 huy156je	-1	-1	1	0	2	1	2	-2	1	-4	0	-2	0	2	-3	4	-3	1	-1	-2	-1	0	3	3
34 dnx002jh	-1	4	-1	-3	1	2	-2	-2	3	1	0	-2	2	0	-1	1	-4	-1	1	3	0	2	-3	0
35 rtgy101kd	1	1	-1	2	-2	-1	0	-4	3	-2	-3	-1	0	2	0	0	-3	1	1	4	2	3	-1	-2
36 qwy112kd	3	-1	2	-1	0	0	1	-4	-1	-3	0	1	1	-1	0	-2	-3	2	1	-2	2	4	-2	3
37 ioy106kj	-1	2	0	0	2	1	4	-4	1	2	-1	0	-1	-2	-2	-2	-3	0	3	1	-3	3	1	-1
38 wey123kd	2	0	3	2	-2	1	1	-1	0	-2	1	-1	-2	1	2	-4	-3	-1	-1	0	3	4	-3	0
39 sbx192kq	0	4	-2	1	0	-1	3	-1	-4	-2	1	-1	-2	-3	2	2	0	1	0	-3	2	3	-1	1
40 ery103ke	-3	4	-1	-2	1	1	2	-2	3	0	2	2	1	0	0	-2	-4	-1	-1	3	0	1	-3	-1
41 lgy017jj	-3	0	3	-1	2	-2	3	0	-1	1	1	2	-2	0	1	-3	-4	2	4	-2	-1	0	1	-1
42 uiy113kh	-1	4	0	-3	1	1	1	-4	3	2	1	-2	2	0	0	-1	-2	-1	2	3	-2	-1	-3	0
43 ivy158jd	-1	3	-1	-3	0	1	2	-4	1	0	-2	1	1	-1	-2	3	0	0	4	2	-2	2	-3	-1
44 rty114ke	-2	4	0	2	-1	0	1	-4	3	-3	0	-2	-3	1	-1	-1	-1	0	3	2	1	2	1	-2
45 jpy154jh	2	1	-1	0	4	3	0	-4	-2	-3	0	-3	2	-2	-1	3	-2	0	-1	1	2	1	1	-1
46 lgy140js	1	0	-1	-1	-2	-2	-1	-4	1	-1	-2	0	1	-3	1	-3	0	3	4	0	2	3	2	2
47 jpx013jh	-3	0	2	0	-1	4	1	-3	-1	0	3	1	-1	2	2	-4	3	1	1	-2	-2	0	-1	-2
48 lgy152jj	2	-2	1	-1	1	-3	1	-1	-1	0	0	-4	-3	0	1	3	-1	3	-2	-2	2	4	0	2
49 emy162jb	0	4	0	0	1	1	2	-4	3	-3	-1	-1	1	-1	-2	2	-3	0	-1	3	-2	2	-2	1
50 try210jc	-1	0	2	2	0	-1	2	-4	-1	1	-2	1	-3	-2	0	3	-2	1	3	1	-1	4	-3	0
51 emx004jb	-1	4	0	2	1	1	1	-4	3	0	0	0	1	-3	-1	-2	-3	-2	2	-2	-1	3	-1	2
52 ftx005jp	-1	-2	-1	0	-3	2	2	-2	4	1	-1	1	2	-2	-1	0	0	0	3	-3	1	3	-4	1
53 glx007jr	-1	4	-1	0	0	1	1	-3	3	-2	0	0	1	-3	-1	2	-4	-2	2	3	1	2	-1	-2
54 luy202jc	2	-1	2	3	0	-2	1	0	0	-1	-1	1	-2	1	1	-3	-3	0	-2	-4	4	2	-1	3
55 aby203jd	-1	-4	0	0	-3	2	1	-3	3	1	1	-1	2	-2	0	-1	-2	0	-1	4	2	3	-2	1
56 bcy204je	-3	4	-1	0	-2	2	2	-3	-1	-1	1	0	-2	-4	-2	1	-1	1	3	3	0	2	1	0
57 cdy205jf	0	1	-1	-2	-3	-2	-3	-2	1	0	-1	2	-4	2	-1	1	-1	1	3	0	2	4	3	0
58 hux003je	-1	4	1	0	2	-3	2	-1	3	-2	0	1	-1	0	-2	-2	-3	1	3	-4	1	2	-1	0
59 dey206jg	2	4	-3	1	1	-1	-1	0	3	0	-2	-3	2	-4	-2	0	-1	1	3	-1	0	2	-2	1
60 fgy207jh	0	4	-3	0	-2	-4	1	1	3	-1	-1	0	-3	-2	1	2	-2	-1	2	3	-1	2	0	1
61 cdy252jc	1	0	1	2	-1	0	1	-2	3	0	0	-1	-2	-2	1	-1	-4	-3	2	-1	3	4	-3	2
62 kly209jm	0	4	0	1	-2	-3	2	1	3	-1	0	-2	-4	-1	-1	2	1	1	2	-3	-1	3	-2	0
63 bcy251jb	1	0	-1	0	0	-1	-2	-4	3	2	-2	-2	1	-3	-1	0	-3	-1	4	1	3	2	1	2
64 ivx001jd	1	3	-2	4	-4	-3	-2	0	1	-1	0	-1	-1	-2	-3	1	-1	2	1	0	2	3	0	2

Apêndice E – Transformação dos pesos de cada coluna para os pesos usados no cálculo da Metodologia Q e a matriz de correlação dos participantes.

Numeração Cartão	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Participante																								
1 lgx029js	3	9	5	4	6	7	5	4	8	4	6	2	7	2	5	3	3	5	7	1	6	8	4	6
2 awy136ju	6	7	3	1	2	5	4	2	4	5	3	6	7	3	5	8	6	4	9	7	5	8	4	6
3 awy145jp	9	8	5	7	7	6	5	3	1	3	4	6	7	4	4	3	2	6	2	5	5	6	4	8
4 bsy151jj	3	3	5	8	7	6	8	4	7	7	3	5	5	2	6	4	1	6	4	6	5	9	4	2
5 ccy159jd	5	2	7	8	2	3	4	1	4	5	6	6	5	4	7	5	3	3	8	6	7	9	4	6
6 awx016jp	6	4	6	5	3	2	7	1	4	3	7	7	8	2	3	4	5	4	9	5	5	8	6	6
7 dny153jh	2	5	6	3	4	4	4	1	3	4	2	6	7	7	3	5	8	8	5	5	7	9	6	6
8 ndy124ka	2	3	6	4	5	7	7	5	8	4	7	4	8	5	2	3	6	5	6	3	6	9	4	1
9 emy104kb	7	3	8	3	6	5	5	2	5	4	8	5	6	9	6	4	4	7	2	3	6	4	1	7
10 roy115kb	8	9	6	4	4	4	5	2	1	5	6	6	6	2	7	4	3	3	5	3	7	5	8	7
11 tfy127kc	7	5	6	6	4	3	6	3	8	5	3	1	5	4	5	2	4	6	4	9	7	8	2	7
12 ivy101kd	5	2	5	4	4	8	4	3	9	2	6	6	4	1	6	5	3	6	7	5	7	8	3	7
13 ccy112kd	4	9	4	4	2	6	7	1	8	6	5	6	5	5	5	3	2	4	7	8	6	7	3	3
14 viy123kd	4	9	3	6	5	3	7	1	6	2	5	6	5	4	4	8	3	2	7	7	4	8	6	5
15 huy103ke	3	6	7	5	4	4	6	1	8	2	6	5	5	3	2	7	3	4	8	5	7	9	6	4
16 qzy114ke	8	4	5	2	6	4	3	1	6	2	4	6	5	5	5	3	3	4	7	7	7	8	6	9
17 wax172kl	7	3	4	5	4	5	6	2	9	4	5	4	5	1	7	8	3	6	6	8	7	6	3	2
18 uhy125kg	7	3	7	6	5	5	4	1	6	5	4	3	3	2	9	5	2	6	4	6	8	7	4	8
19 vix187kd	6	1	5	3	7	8	4	2	9	5	6	4	7	6	5	3	4	7	8	2	5	4	3	6
20 udx185km	6	4	6	4	3	7	6	2	8	3	4	5	3	1	5	2	5	6	7	5	7	9	4	8
21 jpy113kh	7	4	6	5	4	2	6	3	5	2	4	6	5	3	6	3	1	7	4	5	8	9	7	8
22 tfx183kl	6	8	7	3	4	4	7	1	5	5	5	5	6	3	7	2	3	8	4	4	6	9	2	6
23 bsy106kj	7	5	5	3	4	7	8	2	1	2	6	5	6	5	4	3	3	6	6	8	4	9	7	4
24 mny124ka	4	9	7	3	5	4	7	4	8	6	6	4	6	2	5	3	1	6	5	3	7	8	2	5
25 awx030ju	2	7	6	3	3	5	6	5	5	1	6	2	8	3	5	7	7	4	8	4	6	9	4	4
26 opy115kb	6	6	5	4	4	7	5	2	8	1	2	7	7	6	3	4	3	5	8	4	6	9	5	3
27 fty144jp	5	9	3	6	2	5	4	1	2	6	7	8	6	3	7	4	3	7	5	4	6	8	5	4
28 noy104kb	4	9	5	2	7	8	6	1	7	6	5	4	8	5	6	3	3	5	4	7	4	3	2	6
29 bsx006jj	6	9	4	2	6	6	4	1	8	4	3	5	6	3	4	7	5	5	7	8	5	7	2	3
30 ccx012jd	4	9	6	4	3	6	6	3	7	5	4	5	5	2	4	8	1	8	3	2	7	6	5	7
31 gly141jr	6	9	3	4	3	4	7	3	8	2	5	6	4	5	6	1	2	5	7	8	6	7	4	5
32 pqy127kc	6	4	7	3	6	5	7	1	5	2	4	7	5	6	5	2	4	6	8	4	8	9	3	3

Numeração Cartão	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Participante																								
33 huy156je	4	4	6	5	7	6	7	3	6	1	5	3	5	7	2	9	2	6	4	3	4	5	8	8
34 dnx002jh	4	9	4	2	6	7	3	3	8	6	5	3	7	5	4	6	1	4	6	8	5	7	2	5
35 rtgy101kd	6	6	4	7	3	4	5	1	8	3	2	4	5	7	5	5	2	6	6	9	7	8	4	3
36 qwy112kd	8	4	7	4	5	5	6	1	4	2	5	6	6	4	5	3	2	7	6	3	7	9	3	8
37 ioy106kj	4	7	5	5	7	6	9	1	6	7	4	5	4	3	3	3	2	5	8	6	2	8	6	4
38 wey123kd	7	5	8	7	3	6	6	4	5	3	6	4	3	6	7	1	2	4	4	5	8	9	2	5
39 sbx192kq	5	9	3	6	5	4	8	4	1	3	6	4	3	2	7	7	5	6	5	2	7	8	4	6
40 ery103ke	2	9	4	3	6	6	7	3	8	5	7	7	6	5	5	3	1	4	4	8	5	6	2	4
41 lgx017jj	2	5	8	4	7	3	8	5	4	6	6	7	3	5	6	2	1	7	9	3	4	5	6	4
42 uiy113kh	4	9	5	2	6	6	6	1	8	7	6	3	7	5	5	4	3	4	7	8	3	4	2	5
43 ivy158jd	4	8	4	2	5	6	7	1	6	5	3	6	6	4	3	8	5	5	9	7	3	7	2	4
44 rty114ke	3	9	5	7	4	5	6	1	8	2	5	3	2	6	4	4	4	5	8	7	6	7	6	3
45 jpy154jh	7	6	4	5	9	8	5	1	3	2	5	2	7	3	4	8	3	5	4	6	7	6	6	4
46 lgy140js	6	5	4	4	3	3	4	1	6	4	3	5	6	2	6	2	5	8	9	5	7	8	7	7
47 jpx013jh	2	5	7	5	4	9	6	2	4	5	8	6	4	7	7	1	8	6	6	3	3	5	4	3
48 lgy152jj	7	3	6	4	6	2	6	4	4	5	5	1	2	5	6	8	4	8	3	3	7	9	5	7
49 emy162jb	5	9	5	5	6	6	7	1	8	2	4	4	6	4	3	7	2	5	4	8	3	7	3	6
50 try210jc	4	5	7	7	5	4	7	1	4	6	3	6	2	3	5	8	3	6	8	6	4	9	2	5
51 emx004jb	4	9	5	7	6	6	6	1	8	5	5	5	6	2	4	3	2	3	7	3	4	8	4	7
52 ftx005jp	4	3	4	5	2	7	7	3	9	6	4	6	7	3	4	5	5	5	8	2	6	8	1	6
53 glx007jr	4	9	4	5	5	6	6	2	8	3	5	5	6	2	4	7	1	3	7	8	6	7	4	3
54 luy202jc	7	4	7	8	5	3	6	5	5	4	4	6	3	6	6	2	2	5	3	1	9	7	4	8
55 aby203jd	4	1	5	5	2	7	6	2	8	6	6	4	7	3	5	4	3	5	4	9	7	8	3	6
56 bcy204je	2	9	4	5	3	7	7	2	4	4	6	5	3	1	3	6	4	6	8	8	5	7	6	5
57 cdy205jf	5	6	4	3	2	3	2	3	6	5	4	7	1	7	4	6	4	6	8	5	7	9	8	5
58 hux003je	4	9	6	5	7	2	7	4	8	3	5	6	4	5	3	3	2	6	8	1	6	7	4	5
59 dey206jg	7	9	2	6	6	4	4	5	8	5	3	2	7	1	3	5	4	6	8	4	5	7	3	6
60 fgy207jh	5	9	2	5	3	1	6	6	8	4	4	5	2	3	6	7	3	4	7	8	4	7	5	6
61 cdy252jc	6	5	6	7	4	5	6	3	8	5	5	4	3	3	6	4	1	2	7	4	8	9	2	7
62 kly209jm	5	9	5	6	3	2	7	6	8	4	5	3	1	4	4	7	6	6	7	2	4	8	3	5
63 bcy251jb	6	5	4	5	5	4	3	1	8	7	3	3	6	2	4	5	2	4	9	6	8	7	6	7
64 ivx001jd	6	8	3	9	1	2	3	5	6	4	5	4	4	3	2	6	4	7	6	5	7	8	5	7

Posteriormente à etapa de transformação dos pesos, procedeu-se ao cálculo da Correlação de Lipset.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
1	0	0.15	0.12	0.23	0.02	0.19	0.04	0.46	-0.02	0.23	0.2	0.42	0.36	0.24	0.46	0.16	0.1	0.17	0.36	0.46	0.18	0.5	0.04	0.76	0.55	0.41	0.26	0.42	0.35	0.52	0.34	0.27	0.14
2	0.15	0	0	-0.16	0.3	0.47	0.4	-0.05	-0.25	0.28	0.1	0.27	0.42	0.49	0.36	0.43	0.32	0.08	-0.03	0.32	0.1	0.26	0.33	0.11	0.48	0.41	0.37	0.17	0.67	0.19	0.29	0.23	-0.14
3	0.12	0	0	0.05	0.03	0.15	0.07	-0.31	0.27	0.53	0.22	-0.03	0	0.14	-0.1	0.33	-0.15	0.27	-0.1	0.11	0.45	0.44	0.41	0.17	-0.2	0.14	0.39	0.28	0.07	0.26	0.19	0.16	0.16
4	0.23	-0.16	0.05	0	0.27	0.04	-0.07	0.36	-0.18	-0.2	0.35	0.31	0.34	0.16	0.27	-0.08	0.47	0.36	0.07	0.27	0.27	0.31	0.15	0.41	-0.04	0.22	0.15	0.11	0.14	0.2	0.17	0.27	-0.02
5	0.02	0.3	0.03	0.27	0	0.61	0.2	0.05	0.07	0.26	0.33	0.44	0.29	0.31	0.48	0.43	0.36	0.57	0.05	0.43	0.49	0.3	0.24	0.13	0.19	0.24	0.39	-0.22	0.02	-0.01	0.21	0.42	-0.11
6	0.19	0.47	0.15	0.04	0.61	0	0.32	0.27	-0.04	0.41	0.15	0.31	0.27	0.49	0.62	0.47	0.21	0.11	0.09	0.44	0.48	0.36	0.51	0.22	0.42	0.41	0.37	-0.09	0.18	0.05	0.31	0.49	0.06
7	0.04	0.4	0.07	-0.07	0.2	0.32	0	0.24	0.11	0.03	0.12	0.03	0.08	0.13	0.32	0.32	-0.15	0.02	0.01	0.23	0.28	0.32	0.3	0.01	0.34	0.39	0.25	-0.01	0.21	0.16	0	0.44	0.15
8	0.46	-0.05	-0.31	0.36	0.05	0.27	0.24	0	0.05	-0.36	0.06	0.29	0.24	0	0.47	-0.1	0.14	-0.24	0.38	0.25	-0.06	0.15	0.19	0.36	0.53	0.47	-0.06	0.05	0.14	0	0.06	0.45	0.06
9	-0.02	-0.25	0.27	-0.18	0.07	-0.04	0.11	0.05	0	0.02	0.16	0.12	-0.09	-0.33	-0.13	0.22	-0.05	0.28	0.49	0.04	0.17	0.39	0.04	0.17	-0.17	-0.02	-0.02	0.31	-0.11	0.07	-0.05	0.33	0.21
10	0.23	0.28	0.53	-0.2	0.26	0.41	0.03	-0.36	0.02	0	-0.06	-0.04	0.12	0.26	0.12	0.35	-0.09	0.3	-0.22	0.15	0.45	0.42	0.32	0.26	0.06	0.03	0.59	0.12	0.01	0.33	0.2	0.13	-0.04
11	0.2	0.1	0.22	0.35	0.33	0.15	0.12	0.06	0.16	-0.06	0	0.31	0.4	0.11	0.22	0.42	0.43	0.6	0.09	0.55	0.48	0.53	0.16	0.43	0.07	0.18	-0.02	0.26	0.32	0.13	0.5	0.28	-0.1
12	0.42	0.27	-0.03	0.31	0.44	0.31	0.03	0.29	0.12	-0.04	0.31	0	0.28	0.14	0.5	0.51	0.6	0.58	0.51	0.81	0.44	0.33	0.15	0.35	0.27	0.46	0.13	0.09	0.33	0.33	0.34	0.43	0.12
13	0.36	0.42	0	0.34	0.29	0.27	0.08	0.24	-0.09	0.12	0.4	0.28	0	0.53	0.49	0.24	0.42	0.14	0.05	0.39	0.14	0.5	0.33	0.56	0.2	0.52	0.47	0.54	0.62	0.3	0.79	0.41	-0.21
14	0.24	0.49	0.14	0.16	0.31	0.49	0.13	0	-0.33	0.26	0.11	0.14	0.53	0	0.69	0.32	0.31	0.04	-0.28	0.16	0.24	0.17	0.34	0.22	0.39	0.44	0.33	0.15	0.54	0.27	0.52	0.2	0.3
15	0.46	0.36	-0.1	0.27	0.48	0.62	0.32	0.47	-0.13	0.12	0.22	0.5	0.49	0.69	0	0.38	0.44	0.21	0.09	0.49	0.39	0.29	0.3	0.46	0.58	0.63	0.21	0.01	0.47	0.43	0.39	0.5	0.38
16	0.55	0.48	0.33	-0.08	0.43	0.47	0.32	-0.1	0.22	0.35	0.42	0.51	0.24	0.32	0.38	0	0.21	0.51	0.31	0.59	0.66	0.36	0.42	0.15	0.05	0.5	0.12	0.16	0.35	0.06	0.49	0.54	0.18
17	0.1	0.32	-0.15	0.47	0.36	0.21	-0.15	0.14	-0.05	-0.09	0.43	0.6	0.42	0.31	0.44	0.21	0	0.53	0.21	0.4	0.25	0.24	0.12	0.27	0.19	0.29	0.12	0.13	0.55	0.24	0.33	0.26	-0.04
18	0.17	0.08	0.27	0.36	0.57	0.11	0.02	-0.24	0.28	0.3	0.6	0.58	0.14	0.04	0.21	0.51	0.53	0	0.21	0.59	0.63	0.5	0.09	0.31	-0.08	0.05	0.2	0.12	0.13	0.34	0.2	0.27	0.07
19	0.36	-0.03	-0.1	0.07	0.05	0.09	0.01	0.38	0.49	-0.22	0.09	0.51	0.05	-0.28	0.09	0.31	0.21	0.21	0	0.35	0	0.15	-0.04	0.17	-0.03	0.34	-0.17	0.34	0.14	0.01	0.01	0.38	0.19
20	0.46	0.32	0.11	0.27	0.43	0.44	0.23	0.25	0.04	0.15	0.55	0.81	0.39	0.16	0.49	0.59	0.4	0.59	0.35	0	0.57	0.56	0.31	0.44	0.27	0.49	0.19	0.11	0.32	0.33	0.5	0.55	0.01
21	0.18	0.1	0.45	0.27	0.49	0.48	0.28	-0.06	0.17	0.45	0.48	0.44	0.14	0.24	0.39	0.66	0.25	0.63	0	0.57	0	0.58	0.42	0.38	0.05	0.35	0.34	-0.12	-0.02	0.39	0.45	0.48	0.23
22	0.5	0.26	0.44	0.31	0.3	0.36	0.32	0.15	0.39	0.42	0.53	0.33	0.5	0.17	0.29	0.36	0.24	0.5	0.15	0.56	0.58	0	0.39	0.77	0.24	0.33	0.58	0.45	0.36	0.51	0.52	0.58	-0.1
23	0.04	0.33	0.41	0.15	0.24	0.51	0.3	0.19	0.04	0.32	0.16	0.15	0.33	0.34	0.3	0.42	0.12	0.09	-0.04	0.31	0.42	0.39	0	0.07	0.24	0.42	0.37	0.13	0.2	-0.01	0.41	0.51	0.17
24	0.76	0.11	0.17	0.41	0.13	0.22	0.01	0.36	0.17	0.26	0.43	0.35	0.56	0.22	0.46	0.15	0.27	0.31	0.17	0.44	0.38	0.77	0.07	0	0.34	0.31	0.35	0.46	0.38	0.64	0.49	0.39	-0.03
25	0.55	0.48	-0.2	-0.04	0.19	0.42	0.34	0.53	-0.17	0.06	0.07	0.27	0.2	0.39	0.58	0.05	0.19	-0.08	-0.03	0.27	0.05	0.24	0.24	0.34	0	0.37	0.12	0.02	0.36	0.2	0.16	0.28	0.11
26	0.41	0.41	0.14	0.22	0.24	0.41	0.39	0.47	-0.02	0.03	0.18	0.46	0.52	0.44	0.63	0.5	0.29	0.05	0.34	0.49	0.35	0.33	0.42	0.31	0.37	0	0.22	0.16	0.55	0.26	0.53	0.71	0.21
27	0.26	0.37	0.39	0.15	0.39	0.37	0.25	-0.06	-0.02	0.59	-0.02	0.13	0.47	0.33	0.21	0.12	0.12	0.2	-0.17	0.19	0.34	0.58	0.37	0.35	0.12	0.22	0	0.15	0.21	0.39	0.37	0.25	-0.27
28	0.42	0.17	0.28	0.11	-0.22	-0.09	-0.01	0.05	0.31	0.12	0.26	0.09	0.54	0.15	0.01	0.16	0.13	0.12	0.34	0.11	-0.12	0.45	0.13	0.46	0.02	0.16	0.15	0	0.54	0.27	0.37	0.12	0.01
29	0.55	0.67	0.07	0.14	0.02	0.18	0.21	0.14	-0.11	0.01	0.32	0.33	0.62	0.54	0.47	0.35	0.55	0.13	0.14	0.32	-0.02	0.36	0.2	0.38	0.36	0.55	0.21	0.54	0	0.29	0.47	0.34	-0.06
30	0.52	0.19	0.26	0.2	-0.01	0.05	0.16	0	0.07	0.33	0.13	0.33	0.3	0.27	0.43	0.06	0.24	0.34	0.01	0.33	0.39	0.51	-0.01	0.64	0.2	0.26	0.39	0.27	0.29	0	0.19	0.06	0.39
31	0.34	0.29	0.19	0.17	0.21	0.31	0	0.06	-0.05	0.2	0.5	0.34	0.79	0.52	0.39	0.49	0.33	0.2	0.01	0.5	0.45	0.52	0.41	0.49	0.16	0.53	0.37	0.37	0.47	0.19	0	0.47	-0.13
32	0.27	0.23	0.16	0.27	0.42	0.49	0.44	0.45	0.33	0.13	0.28	0.43	0.41	0.2	0.5	0.54	0.26	0.27	0.38	0.55	0.48	0.58	0.51	0.39	0.28	0.71	0.25	0.12	0.34	0.06	0.47	0	0.02
33	0.14	-0.14	0.16	-0.02	-0.11	0.06	0.15	0.06	0.21	-0.04	-0.1	0.12	-0.21	0.3	0.38	0.18	-0.04	0.07	0.19	0.01	0.23	-0.1	0.17	-0.03	0.11	0.21	-0.27	0.01	-0.06	0.39	-0.13	0.02	0
34	0.51	0.44	0.1	0.19	0	-0.04	0.02	0.16	0.02	-0.02	0.34	0.27	0.64	0.4	0.35	0.29	0.33	0.14	0.21	0.15	-0.05	0.31	0.12	0.53	0.26	0.37	0.16	0.7	0.75	0.35	0.43	0.11	0.05
35	0.07	0.29	0.11	0.38	0.42	0.18	0.26	0.09	-0.03	-0.1	0.63	0.28	0.65	0.5	0.49	0.41	0.57	0.38	0.03	0.33	0.4	0.32	0.31	0.22	0.11	0.61	0.23	0.17	0.53	0.18	0.64	0.44	0.07
36	0.36	0.24	0.56	0.17	0.5	0.56	0.34	0.14	0.5	0.41	0.4	0.56	0.2	0.16	0.4	0.68	0.21	0.57	0.39	0.66	0.76	0.73	0.51	0.46	0.18	0.52	0.37	0.14	0.18	0.36	0.37	0.74	0.24
37	0.38	0.2	0.13	0.57	0.14	0.37	0.06	0.25	-0.26	0.11	0.21	0.14	0.58	0.51	0.46	0.18	0.18	0.08	0.12	0.35	0.15	0.38	0.46	0.43	0.06	0.38	0.24	0.37	0.4	0.21	0.42	0.36	0.14
38	0.24	-0.16	0.32	0.31	0.52	0.13	-0.04	0.18	0.38	0.19	0.55	0.37	0.36	0.01	0.22	0.31	0.18	0.54	0.06	0.5	0.51	0.55	0.32	0.43	0.08	0.29	0.25	0.04	-0.04	0.1	0.47	0.54	-0.11
39	0.34	0.21	0.34	0.07	0.14	0.2	0.09	-0.13	-0.09	0.49	0	0.07	0.05	0.38	0.2	-0.03	0.07	0.22	-0.35	0.19	0.31	0.43	0.22	0.32	0.39	-0.03	0.52	-0.1	0.07	0.42	0.17	0.16	0.08
40	0.39	0.11	0.12	0.36	-0.02	0.05	-0.07	0.26	0.11	0	0.23	0.21	0.77	0.43	0.31	0.13	0.23	0	0.06	0.14	0.05	0.43	0.2	0.61	0.1	0.29	0.3	0.72	0.5	0.28	0.64	0.25	-0.06
41	0.19	-0.22	-																														

34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	
0.51	0.07	0.36	0.38	0.24	0.34	0.39	0.19	0.42	0.26	0.36	0.25	0.35	0.14	0.04	0.37	0.07	0.76	0.47	0.47	0.13	0.14	0.33	0	0.61	0.63	0.12	0.49	0.37	0.42	0.22	1
0.44	0.29	0.24	0.2	-0.16	0.21	0.11	-0.22	0.34	0.74	0.14	0.19	0.5	-0.17	-0.03	0.31	0.36	0.21	0.37	0.45	-0.38	0.21	0.47	0.43	-0.03	0.37	0.39	0.14	0.13	0.47	0.24	2
0.1	0.11	0.56	0.13	0.32	0.34	0.12	-0.1	0.01	-0.04	-0.09	0.48	0.12	-0.16	0.1	0.37	0.07	0.32	-0.18	0.1	0.4	-0.05	0.05	-0.21	0.12	0.22	-0.12	0.12	-0.2	0.04	0.19	3
0.19	0.38	0.17	0.57	0.31	0.07	0.36	0.3	0.11	0.14	0.2	0.17	0.1	-0.01	0.13	0.29	0.5	0.39	0.34	0.39	0.19	0.49	0.2	-0.12	0.19	0.17	0.1	0.44	0.03	0.26	0	4
0	0.42	0.5	0.14	0.52	0.14	-0.02	0.14	-0.05	0.07	0.24	0	0.46	0.05	0.2	0.02	0.57	0.29	0.36	0.23	0.36	0.51	0.19	0.35	0.06	-0.04	0.13	0.64	0.02	0.48	0.32	5
-0.04	0.18	0.56	0.37	0.13	0.2	0.05	0.22	0.09	0.34	0.21	0.11	0.6	0.03	0	0.19	0.35	0.41	0.38	0.31	0.07	0.29	0.38	0.22	0.31	0.19	0.13	0.3	0.09	0.4	0.29	6
0.02	0.26	0.34	0.06	-0.04	0.09	-0.07	-0.03	-0.07	0.3	0.17	0.1	0.47	0.16	0.2	0.09	0.22	0	0.17	-0.05	0.01	0.13	0.19	0.43	0.09	-0.06	-0.18	-0.15	-0.04	0.14	0.15	7
0.16	0.09	0.14	0.25	0.18	-0.13	0.26	0.14	0.12	0.19	0.22	0.04	0.05	0.37	-0.1	0.08	-0.02	0.23	0.53	0.21	-0.08	0.37	0.09	-0.06	0.29	0.08	-0.28	0.15	0.1	0.02	-0.1	8
0.02	-0.03	0.5	-0.26	0.38	-0.09	0.11	0.04	0.12	-0.17	-0.22	0.06	-0.12	0.28	0.31	0.04	-0.09	-0.1	0.04	-0.29	0.39	0.15	-0.45	-0.19	0.06	-0.32	-0.49	0.07	-0.2	-0.21	-0.29	9
-0.02	-0.1	0.41	0.11	0.19	0.49	0	0.12	0.03	-0.05	-0.01	0.29	0.36	-0.07	0.09	0.02	0.02	0.32	-0.17	0.15	0.28	-0.16	0.22	0.13	0.15	0.09	0.06	0.2	-0.08	0.26	0.15	10
0.34	0.63	0.4	0.21	0.55	0	0.23	-0.16	0.32	0.1	0.34	0.09	0.42	-0.23	0.34	0.43	0.27	0.29	0.24	0.27	0.32	0.6	0.09	0.03	0.14	0.4	0.3	0.55	0.2	0.48	0.37	11
0.27	0.28	0.56	0.14	0.37	0.07	0.21	0.01	0.09	0.21	0.21	0.18	0.47	0.04	0.15	0.28	0.31	0.38	0.62	0.4	0.19	0.62	0.29	0.22	0.18	0.24	0.14	0.61	0.1	0.46	0.19	12
0.64	0.65	0.2	0.58	0.36	0.05	0.77	0.16	0.69	0.6	0.65	0.03	0.32	0.18	-0.27	0.55	0.36	0.56	0.41	0.74	-0.08	0.47	0.57	0.31	0.36	0.27	0.44	0.48	0.2	0.42	0.2	13
0.4	0.5	0.16	0.51	0.01	0.38	0.43	0.02	0.35	0.61	0.63	0.36	0.23	-0.21	-0.03	0.7	0.48	0.57	0.12	0.78	-0.13	0.08	0.62	0.33	0.4	0.34	0.65	0.34	0.36	0.37	0.37	14
0.35	0.49	0.4	0.46	0.22	0.2	0.31	0.19	0.23	0.49	0.67	0.31	0.41	-0.05	0.14	0.53	0.5	0.56	0.42	0.71	0.05	0.35	0.58	0.45	0.55	0.29	0.33	0.52	0.39	0.53	0.4	15
0.29	0.41	0.68	0.18	0.31	-0.03	0.13	0	0.17	0.19	0.22	0.28	0.64	-0.21	0.21	0.3	0.15	0.3	0.12	0.26	0.28	0.31	0.1	0.46	0.22	0.18	0.18	0.42	-0.14	0.59	0.15	16
0.33	0.57	0.21	0.18	0.18	-0.07	0.26	-0.15	0.26	0.36	0.29	0.36	0.3	-0.24	0.2	0.4	0.4	0.15	0.38	0.6	-0.11	0.59	0.27	0.08	-0.01	0.3	0.35	0.43	0.13	0.47	0.17	17
0.14	0.38	0.57	0.08	0.54	0.22	0	-0.01	0.05	-0.09	0.13	0.3	0.45	-0.15	0.55	0.21	0.42	0.26	0.17	0.18	0.49	0.51	0.07	0.13	0	0.12	0.11	0.64	-0.01	0.53	0.19	18
0.21	0.03	0.39	0.12	0.06	-0.35	0.06	0.14	0.3	0.11	-0.04	0.1	0.26	0.29	0	0.02	-0.07	0.22	0.51	-0.04	0.06	0.3	-0.24	-0.08	0.18	0.15	-0.41	0.2	-0.18	0.31	-0.28	19
0.15	0.33	0.66	0.35	0.5	0.19	0.14	0.07	0.12	0.24	0.36	0.07	0.69	0.13	0.21	0.29	0.37	0.5	0.6	0.3	0.33	0.55	0.4	0.3	0.3	0.32	0.19	0.65	0.26	0.51	0.3	20
-0.05	0.4	0.76	0.15	0.51	0.31	0.05	0.21	-0.2	-0.13	0.16	0.18	0.64	-0.29	0.49	0.21	0.25	0.27	0.11	0.17	0.65	0.33	0.12	0.35	0.35	0.13	0.23	0.48	0.06	0.4	0.4	21
0.31	0.32	0.73	0.38	0.55	0.43	0.43	0.27	0.37	0.29	0.22	0.13	0.52	0.2	0.33	0.4	0.39	0.5	0.34	0.28	0.38	0.33	0.26	0.1	0.45	0.28	0.11	0.45	0.24	0.25	0.18	22
0.12	0.31	0.51	0.46	0.32	0.22	0.2	0.16	0.13	0.3	0.27	0.43	0.33	0.19	0.08	0.33	0.22	0.13	-0.04	0.28	-0.07	0.27	0.46	0.16	0.01	-0.08	-0.02	0.04	-0.18	0.05	-0.02	23
0.53	0.22	0.46	0.43	0.43	0.32	0.61	0.37	0.49	0.29	0.29	0.07	0.29	0	0.19	0.43	0.28	0.65	0.43	0.51	0.31	0.29	0.29	0.04	0.68	0.48	0.26	0.59	0.41	0.37	0.23	24
0.26	0.11	0.18	0.06	0.08	0.39	0.1	-0.05	0.16	0.42	0.33	0.22	0.25	0.1	0.08	0.26	0.16	0.25	0.36	0.41	-0.23	0.14	0.41	0.08	0.24	0.31	0.18	0.18	0.39	0.13	0.2	25
0.37	0.61	0.52	0.38	0.29	-0.03	0.29	0.06	0.19	0.5	0.5	0.26	0.47	0.06	-0.13	0.46	0.24	0.47	0.5	0.54	0.11	0.23	0.25	0.42	0.49	0.33	0.11	0.36	0.14	0.39	0.19	26
0.16	0.23	0.37	0.24	0.25	0.52	0.3	0.13	0.11	0.2	0.21	0.14	0.43	0.23	-0.02	0.13	0.29	0.38	0.15	0.31	0.12	0.12	0.46	0.32	0.18	0.15	0.15	0.19	0.06	0.18	0.38	27
0.7	0.17	0.14	0.37	0.04	-0.1	0.72	0.02	0.87	0.45	0.17	0.29	0.02	0.22	-0.29	0.58	-0.02	0.45	0.13	0.43	-0.23	0.26	0.2	-0.32	0.13	0.22	-0.04	0.08	-0.21	0.18	-0.31	28
0.75	0.53	0.18	0.4	-0.04	0.07	0.5	-0.2	0.66	0.83	0.45	0.42	0.3	-0.12	-0.1	0.7	0.37	0.42	0.3	0.75	-0.39	0.23	0.46	0.22	0.24	0.55	0.39	0.22	0.22	0.46	0.14	29
0.35	0.18	0.36	0.21	0.1	0.42	0.28	0.07	0.17	0.26	0.2	0.26	0.23	-0.2	0.31	0.48	0.29	0.46	0.32	0.43	0.24	0.15	0.4	0.2	0.42	0.36	0.24	0.33	0.37	0.31	0.41	30
0.43	0.64	0.37	0.42	0.47	0.17	0.64	0.19	0.46	0.35	0.65	0	0.48	0.02	-0.14	0.51	0.17	0.48	0.2	0.6	0.16	0.28	0.44	0.34	0.5	0.34	0.6	0.47	0.28	0.33	0.32	31
0.11	0.44	0.74	0.36	0.54	0.16	0.25	0.39	0.12	0.34	0.37	0.19	0.49	0.3	0.16	0.19	0.39	0.29	0.39	0.26	0.36	0.24	0.14	0.31	0.51	0.03	-0.11	0.42	0.06	0.24	-0.06	32
0.05	0.07	0.24	0.14	-0.11	0.08	-0.06	0.05	-0.05	0.07	0.18	0.45	-0.09	-0.18	0.36	0.43	0.09	0.15	-0.04	0.13	0.11	-0.04	0.09	0.04	0.23	-0.03	-0.06	0.01	0.08	0.05	0.03	33
0	0.44	0.11	0.37	0.08	-0.08	0.7	-0.1	0.8	0.6	0.35	0.35	0.08	-0.16	-0.11	0.67	0.18	0.49	0.23	0.72	-0.29	0.36	0.35	0.12	0.22	0.49	0.32	0.33	0.06	0.49	0.1	34
0.44	0	0.3	0.3	0.42	-0.02	0.34	-0.11	0.29	0.37	0.68	0.25	0.41	-0.18	0.11	0.56	0.41	0.28	0.22	0.59	0.13	0.46	0.28	0.42	0.23	0.29	0.42	0.14	0.11	0.47	0.49	35
0.11	0.3	0	0.24	0.59	0.33	0.11	0.22	0.04	0.16	0.11	0.31	0.57	0.05	0.41	0.3	0.38	0.42	0.39	0.17	0.58	0.33	0.11	0.19	0.42	0.19	-0.09	0.54	0.05	0.35	0.2	36
0.37	0.3	0.24	0	0.08	0.12	0.47	0.5	0.53	0.58	0.5	0.2	0.3	0.17	-0.06	0.52	0.56	0.68	0.27	0.53	-0.1	0.2	0.59	0.13	0.46	0.32	0.26	0.33	0.2	0.4	0.01	37
0.08	0.42	0.59	0.08	0	0.22	0.23	0.13	-0.01	-0.19	0.32	0.03	0.16	0.22	0.26	0.14	0.24	0.28	0.19	0.15	0.68	0.39	0.01	0.09	0.25	-0.05	0	0.7	0.14	0.09	0.18	38
-0.08	-0.02	0.33	0.12	0.22	0	0	0.09	-0.14	0.14	0.19	0.32	0.19	-0.02	0.45	0.16	0.37	0.27	0.05	0.2	0.27	-0.2	0.43	0.08	0.31	0.27	0.3	0.27	0.49	-0.01	0.37	39
0.7	0.34	0.11	0.47	0.23	0	0	0.23	0.72	0.45	0.39	0.09	-0.04	0.15	-0.32	0.61	0.14	0.51	0.19	0.67	-0.1	0.36	0.39	-0.04	0.38	0.14	0.3	0.29	0.01	0.12	-0.08	40
-0.1	-0.11	0.22	0.5	0.13	0.09	0.23	0	0.11	0.05	0.17	-0.26	0.16	0.31	0.02	-0.12	0.32	0.22	0.01	0.01	0.22	-0.17	0.13	0.57	-0.15	0.02	0.14	0.11	0	-0.21	41	
0.8	0.29	0.04	0.53	-0.01	-0.14	0.72	0.11	0	0.64	0.37	0.17	0.09	0.15	-0.27	0.61	0.17	0.51	0.21	0.58	-0.39	0.29	0.35	-0.11	0.23	0.35	0.23	0.2	0.04	0.36	-0.15	42
0.6	0.37	0.16	0.58	-0.19	0.14	0.45	0.05	0.64	0	0.39	0.25	0.23																			

Apêndice F – Resultado para ANA e INT (após QMETHOD e VARIMAX)

\$`Q-sort factor loadings`			
	f1	f2	f3
V1	0.587138595	0.275000788	0.0932295246
V2	-0.018752089	0.380375832	0.2162556792
V3	0.359908259	0.310653277	-0.0864857185
V4	0.074965771	0.605074148	0.2213612079
V5	0.280622217	0.404806343	0.3145222413
V6	0.392307097	0.148967162	-0.3141826705
V7	-0.196873712	0.514151285	-0.4636342948
V8	-0.022077548	0.296118095	0.4509816363
V9	0.287922547	0.560949304	0.0139025086
V10	0.335895072	0.619195124	-0.0470781603
V11	0.830347363	0.194616941	0.0005868732
V12	0.643027287	-0.027502181	0.5709558783
V13	0.617504119	0.315538856	0.3977364172
V14	0.187828154	0.638757996	0.1353800866
V15	0.432202909	0.313447658	0.0340235769
V16	0.008360151	0.757767809	0.1053418641
V17	0.184092297	0.401915903	-0.5825490824
V18	0.342219042	0.711824601	0.1008568001
V19	-0.021681893	0.803467570	0.4143038823
V20	0.378174275	0.684839815	0.0730464193
V21	0.273262255	0.342025385	0.1262952766
V22	0.577749865	0.443460226	0.0708146395
V23	0.427779039	0.034686724	0.2597186231
V24	0.562925893	0.385320398	0.0942909155
V25	0.262469127	0.278643861	0.3629321891
V26	0.639672464	0.048705177	-0.4495010340
V27	0.359878716	0.269741268	0.3789370389
V28	0.613116538	0.352314025	0.1821954332
V29	0.311647346	0.679530598	-0.0584927094
V30	0.061487769	0.090494115	0.1979636242
V31	0.790203811	0.019018677	-0.1111884517
V32	0.506117208	0.363992833	0.1958534028
V33	0.134878594	0.897060171	0.1266865973
V34	0.685700013	0.122133802	0.0851846576
V35	0.061735419	0.744197203	-0.0045906500
V36	0.058870465	0.185729427	0.6534786129
V37	0.761817160	0.067858488	-0.2248304747
V38	0.118474071	0.185847465	-0.0288768147
V39	0.804398584	-0.054843912	-0.3110746954
V40	0.790531985	-0.101755931	0.0832951528
V41	0.641329204	0.102015803	0.3363444684
V42	0.280762882	0.152904932	0.1802394091
V43	0.093537174	0.059532848	-0.4531988604
V44	-0.281548417	0.475269022	0.3543794168
V45	0.757452772	0.125044310	0.1681106664
V46	0.696296777	0.314171304	0.2028333503
V47	0.443511640	0.385608413	-0.1354335968
V48	0.872598326	0.061539649	0.2677886442
V49	-0.339206399	0.718875442	0.1938275542
V50	0.371047421	0.511136006	-0.2890466393
V51	0.649747230	-0.047440696	0.4448028028
V52	0.120069547	0.195284816	0.4889666267
V53	0.441882859	0.290987564	0.3084384163
V54	0.512893366	0.060113201	0.3603381379
V55	0.263028815	-0.008935358	0.5456514263
V56	0.459531269	0.389680102	0.2509902248
V57	0.138967743	0.176640766	0.7410851992

Resultados para INT :

\$`Q-sort	factor	loadings`	
	f1	f2	f3
v1	0.91675886	0.004336253	-0.20686581
v2	0.26998187	0.869927142	-0.01315584
v3	0.74404774	0.184930808	0.49788911
v4	-0.18325366	0.747613780	0.39640268
v5	-0.01984811	0.144437752	0.91424647

Apêndice G – Resultado do Teste do Desconto

Teste do Desconto (ponto de variabilidade: entre IV e V)									
Particip.	Assertivas								
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
4	1	2	2	2	2	2	2	2	2
10	1	2	2	2	2	2	2	2	2
6	1	1	2	2	2	2	2	2	2
12	1	1	2	2	2	2	2	2	2
8	1	1	2	2	2	2	2	2	2
9	1	1	2	2	2	2	2	2	2
16	1	1	2	2	2	2	2	2	2
21	1	1	2	2	2	2	2	2	2
27	1	1	2	2	2	2	2	2	2
38	1	1	2	2	2	2	2	2	2
42	1	1	2	2	2	2	2	2	2
49	1	1	2	2	2	2	2	2	2
59	1	1	2	2	2	2	2	2	2
7	1	1	1	2	2	2	2	2	2
2	1	1	1	2	2	2	2	2	2
3	1	1	1	2	2	2	2	2	2
13	1	1	1	2	2	2	2	2	2
17	1	1	1	2	2	2	2	2	2
23	1	1	1	2	2	2	2	2	2
26	1	1	1	2	2	2	2	2	2
29	1	1	1	2	2	2	2	2	2
30	1	1	1	2	2	2	2	2	2
31	1	1	1	2	2	2	2	2	2
32	1	1	1	2	2	2	2	2	2
39	1	1	1	2	2	2	2	2	2
40	1	1	1	2	2	2	2	2	2
41	1	1	1	2	2	2	2	2	2
37	1	1	1	2	2	2	2	2	2
45	1	1	1	2	2	2	2	2	2
62	1	1	1	2	2	2	2	2	2
63	1	1	1	2	2	2	2	2	2
43	1	1	1	2	2	2	2	2	2
58	1	1	1	2	2	2	2	2	2
14	1	1	1	2	1	2	2	2	2
15	1	1	1	2	1	2	2	2	2
18	1	1	1	2	1	2	2	2	2
28	1	1	1	2	1	2	2	2	2
35	1	1	1	2	1	2	2	2	2
36	1	1	1	2	1	2	2	2	2
50	1	1	1	2	1	2	2	2	2
51	1	1	1	2	1	2	2	2	2
57	1	1	1	2	1	2	2	2	2
47	1	1	1	2	1	2	1	2	2
54	1	1	1	1	2	2	2	2	2
56	1	1	1	1	2	2	2	2	2
25	1	1	1	1	2	2	2	2	2
60	1	1	1	1	2	2	2	2	2
64	1	1	1	1	2	2	2	2	2
1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
19	1	1	1	1	2	2	2	2	2
34	1	1	1	1	2	2	2	2	2
46	1	1	1	1	2	2	2	2	2
11	1	1	1	1	1	2	2	2	2
20	1	1	1	1	1	2	2	2	2
22	1	1	1	1	1	2	2	2	2
24	1	1	1	1	1	2	2	2	2
33	1	1	1	1	1	2	2	2	2
52	1	1	1	1	1	2	2	2	2
53	1	1	1	1	1	2	2	2	2
55	1	1	1	1	1	2	2	2	2
5	1	1	1	1	1	1	1	2	2
44	2	1	1	2	2	2	2	2	2
48	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Apêndice H - Participantes do Grupo Analítico pertencentes ao Fator A

1	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	20	14	16	10	15	5	19	9	2
		12	1	4	7	21	6	22	
			17	23	18	24	13		
				8	3	11			
24	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	17	23	4	1	5	10	7	9	2
		14	16	6	15	18	21	22	
			20	8	24	13	3		
				12	19	11			
51	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	14	20	1	12	6	24	9	2
		17	16	23	10	13	19	22	
			18	5	3	5	4		
				21	11	7			
13	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	5	24	4	13	12	22	20	2
		17	16	3	14	10	19	9	
			23	1	11	21	7		
				18	15	6			
31	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	16	10	8	6	11	12	22	20	2
		17	5	13	14	15	19	9	
			3	4	24	21	7		
				23	18	1			
34	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	17	4	7	15	24	19	6	20	2
		23	12	3	11	16	13	9	
			8	1	14	5	22		
				18	21	10			
40	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	17	1	16	19	21	22	12	20	2
		23	4	18	14	6	7	9	
			8	24	15	5	11		
				3	10	13			
42	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	4	12	18	14	6	19	20	2
		23	21	1	24	5	13	9	
			17	22	15	7	10		
				16	3	11			
49	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	10	15	12	3	5	16	20	2
		17	21	19	18	6	22	9	
			23	14	1	13	7		
				11	4	24			
53	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	17	8	24	3	5	7	22	20	2
		14	10	1	12	6	16	9	
			18	15	4	13	19		
				23	11	21			
56	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	14	1	13	17	21	16	6	20	2
		8	5	9	24	11	7	19	
			15	10	4	23	22		
				3	12	18			
17	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	14	24	17	10	6	22	21	20	9
		8	2	3	4	19	1	16	
			23	5	13	7	15		
				12	11	18			
14	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	10	17	21	13	9	7	16	2
		18	6	15	5	4	20	22	
			3	1	24	23	19		
				14	11	12			
44	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	13	1	15	11	21	20	19	2
		10	24	16	6	23	22	9	
			12	17	18	14	4		
				5	3	7			
59	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	14	3	15	17	10	18	22	19	2
		12	23	6	16	4	13	9	
			11	20	21	24	1		
				7	8	5			
15	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	15	17	5	12	7	16	9	22
		10	14	18	13	23	3	19	
			1	6	20	2	21		
				24	4	11			
26	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	10	8	24	20	18	21	6	9	22
		11	17	16	23	1	13	19	
			15	5	3	2	12		
				4	7	14			
52	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	23	5	8	3	18	10	13	22	9
		20	14	11	4	12	6	19	
			2	1	17	24	7		
				15	16	21			
25	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	10	1	14	23	15	21	16	19	22
		12	5	18	8	11	17	13	
			4	20	9	3	2		
				24	6	7			
37	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	17	16	24	4	23	10	22	7
		21	14	1	3	20	2	19	
			15	11	18	6	5		
				13	12	9			
43	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	23	15	24	17	9	7	16	19
		4	11	1	5	13	22	2	
			21	14	18	6	20		
				3	10	12			
35	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	11	5	23	16	1	4	22	20
		17	10	3	13	19	14	9	
			24	12	15	18	21		
				6	7	2			
28	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	8	23	17	1	11	15	5	6	2
		4	22	19	14	10	9	13	
			16	12	18	20	7		
				21	3	24			

Apêndice I – Participantes do Grupo Analítico pertencentes ao Fator B

<div>5</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 2 18 9 13 12 21 4 22</div> <div>5 6 23 10 11 15 19</div> <div>17 7 1 20 3</div> <div>14 16 24</div>	<div>6</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 6 10 16 4 3 7 22 19</div> <div>14 5 18 17 24 11 13</div> <div>15 2 20 1 12</div> <div>9 21 23</div>	<div>32</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 10 4 2 6 5 7 19 22</div> <div>16 23 17 13 14 3 21</div> <div>24 11 15 1 12</div> <div>20 9 18</div>
<div>11</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>12 23 11 17 15 18 24 9 20</div> <div>16 6 19 2 3 21 22</div> <div>8 5 13 7 1</div> <div>14 10 4</div>	<div>55</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>2 8 23 1 15 24 6 9 20</div> <div>5 17 12 18 11 13 22</div> <div>14 19 3 10 21</div> <div>16 4 7</div>	<div>12</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>14 10 23 4 16 12 21 22 9</div> <div>2 8 5 20 11 24 6</div> <div>17 13 3 18 19</div> <div>7 1 15</div>
<div>16</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 4 16 6 15 23 19 1 24</div> <div>10 7 2 14 5 20 22</div> <div>17 11 3 9 21</div> <div>18 13 12</div>	<div>18</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 14 13 23 16 4 22 24 15</div> <div>17 2 11 6 18 1 21</div> <div>12 19 10 9 3</div> <div>7 5 20</div>	<div>54</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>20 17 19 2 18 7 22 4 21</div> <div>16 6 10 5 15 1 24</div> <div>13 11 9 14 3</div> <div>23 8 12</div>
<div>20</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>14 16 5 4 15 18 6 9 22</div> <div>8 13 11 20 3 19 24</div> <div>10 2 12 7 21</div> <div>23 17 1</div>	<div>21</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>17 10 16 19 13 3 23 21 22</div> <div>6 14 2 4 15 18 24</div> <div>8 5 20 12 1</div> <div>11 9 7</div>	<div>38</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>16 23 10 19 2 6 15 21 22</div> <div>17 5 12 24 7 1 3</div> <div>13 8 20 11 4</div> <div>18 9 14</div>
<div>22</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 23 14 19 9 13 3 18 22</div> <div>16 4 20 10 21 15 2</div> <div>17 6 11 1 7</div> <div>5 12 24</div>	<div>48</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>12 6 20 17 11 15 1 16 22</div> <div>13 2 8 10 5 24 18</div> <div>19 4 14 3 21</div> <div>9 23 7</div>	<div>36</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>8 17 16 4 11 19 3 1 22</div> <div>10 20 2 6 7 18 24</div> <div>23 9 5 12 21</div> <div>14 15 13</div>
<div>9</div> <div>-4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4</div> <div>23 8 4 10 9 21 24 11 14</div> <div>19 20 17 12 15 18 3</div> <div>2 16 7 5 1</div> <div>22 6 13</div>		

Apêndice J – Participantes do Grupo Analítico pertencentes ao Fator C

19	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	2	8	4	12	3	14	13	19	9
		20	23	17	10	11	5	6	
			16	7	15	24	18		
				22	21	1			

57	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	13	5	6	11	24	9	14	19	22
		7	4	3	10	2	21	23	
			8	15	1	16	12		
				17	20	18			

39	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	9	14	10	12	19	18	16	22	2
		20	3	8	1	24	21	7	
			13	6	17	11	15		
				23	5	4			

62	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	13	6	5	15	1	4	19	9	2
		20	12	14	3	8	16	22	
			23	10	24	18	7		
				21	11	17			

47	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	16	8	21	13	2	18	14	17	6
		1	20	9	10	7	15	11	
			24	23	22	19	3		
				5	4	12			

64	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
	5	15	7	10	23	1	24	2	4
		6	14	13	8	19	21	22	
			3	12	11	9	18		
				17	20	16			