



**LISBOA
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT**

MESTRADO

**CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS
EMPRESARIAIS**

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**ATITUDE DOS GESTORES PERANTE O RELATO FINANCEIRO
FRAUDULENTO**

BRUNO MIGUEL GOMES PIRES

NOVEMBRO - 2014



**LISBOA
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT**

**MESTRADO EM
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS
EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO**

**ATITUDE DOS GESTORES PERANTE O RELATO FINANCEIRO
FRAUDULENTO**

BRUNO MIGUEL GOMES PIRES

ORIENTAÇÃO:

PROFESSORA DOUTORA MARIA JOÃO COELHO GUEDES

NOVEMBRO – 2014

Resumo

Este estudo tem como objectivo identificar factores relacionados com o indivíduo e com a empresa que influenciem a atitude dos gestores perante o relato financeiro fraudulento. Para medir a atitude foi construído um questionário utilizando cenários que descrevem situações de relato financeiro fraudulento e foi pedido aos gestores que indicassem, através da escala de Likert de sete pontos, a sua concordância com afirmações referentes a esses cenários, tendo sido obtidas 509 respostas.

A principal teoria explicativa da ocorrência de situações de relato financeiro fraudulento é a teoria do triângulo da fraude. Esta teoria argumenta que para que ocorram situações de fraude é necessário que se combinem a oportunidade, a pressão e a atitude adequadas. A atitude é o lado do triângulo que se encontra menos desenvolvido e é essa lacuna que o presente estudo pretende colmatar.

Foram investigadas como possíveis factores explicativos da atitude perante o relato financeiro fraudulento as seguintes variáveis: o género, a idade, o nível de habilitação, a posse de habilitação académica na área contabilidade/gestão, o número de trabalhadores da empresa, tratar-se de uma empresa familiar e a pertença a um grupo económico. Através de uma regressão linear, constata-se que apenas a idade e a posse de habilitação académica na área da contabilidade/gestão parecem associadas, de forma negativa, a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.

Palavras-Chave: relato financeiro fraudulento, atitude, triângulo da fraude, demonstrações financeiras

Abstract

This study aims to identify factors related to the individual and the company that influence managers' attitude towards fraudulent financial reporting. To measure the attitude questionnaire was constructed using scenarios that describe situations of fraudulent financial reporting and the managers were asked to indicate, through seven points Likert scale, their agreement with statements related to these scenarios and 509 responses were obtained.

The main explanatory theory of the occurrence of fraudulent financial reporting is fraud triangle theory. This theory argues that for fraud occur it is necessary to combine opportunity, pressure and attitude appropriate. The attitude is the side of the triangle that is less developed and it is that gap that the present study intends to bridge.

The following variables were investigated as possible explanatory factors of attitude towards fraudulent financial reporting: gender, age, education level, possession of academic qualifications in accounting/management, the number of employees of the company, that it was a family business and belonging to a business group. By linear regression, it appears that only age and possession of academic qualifications in accounting/management seem related, negatively, to a more favorable attitude to fraudulent financial reporting.

Keywords: fraudulent financial reporting, attitude, fraud triangle, financial statements

Agradecimentos

À minha orientadora, Professora Doutora Maria João Guedes, por todo o apoio e ajuda disponibilizados.

À Informa D&B, pela disponibilização dos contactos das empresas, essenciais para fazer chegar o questionário aos gestores.

A todas as pessoas que responderam ao questionário e a todas as pessoas que previamente o testaram, contribuindo com críticas e sugestões.

À minha família, por tudo.

Índice

Resumo	i
Abstract.....	ii
Agradecimentos	iii
Lista de Tabelas	vi
Lista de Anexos	vii
Lista de Abreviaturas.....	viii
1. Introdução.....	1
2. Revisão da literatura e desenvolvimento de hipóteses	2
2.1 Relato financeiro.....	2
2.2 Fraude e relato financeiro fraudulento.....	4
2.3 Triângulo da fraude.....	7
2.4 Teorias complementares	11
2.5 Atitude	13
3. Metodologia.....	21
3.1 Amostra.....	21
3.2 Variáveis	24
4. Resultados.....	25
4.1 Estatísticas descritivas	25
4.2 Testes t	27

4.3 Modelo de regressão linear	29
5. Conclusão	33
Referências	36
Anexos	50

Lista de Tabelas

Tabela I – Variáveis do modelo	24
Tabela II – Estatísticas descritivas da atitude face aos cenários	26
Tabela III – Estatísticas descritivas das variáveis independentes	27
Tabela IV – Teste t (Valor da atitude por género)	27
Tabela V – Teste t (Valor da atitude por idade)	28
Tabela VI – Teste t (Valor da atitude por posse de habilitação de contabilidade/gestão)	28
Tabela VII – Teste t (Valor da atitude por empresa familiar)	28
Tabela VIII – Teste t (Valor da atitude por pertença a grupo económico).....	29
Tabela IX – Resultado do Modelo de Regressão Linear – variável dependente atitude.	30

Lista de Anexos

Anexo 1 - Descrição da amostra.....	50
Anexo 2 - Cenários.....	53
Anexo 3 - Afirmações relativas aos cenários por tipo de racionalização e respectivas referências	56
Anexo 4 - Teste t (Valor da atitude por nível de habilitação)	59
Anexo 5 - Teste t (Valor da atitude por nº de trabalhadores da empresa).....	59

Lista de Abreviaturas

ACFE – *Association of Certified Fraud Examiners*

AICPA – *American Institute of Certified Public Accountants*

CAE – *Classificação das Actividades Económicas*

CEO – *Chief Executive Officer*

CFO – *Chief Financial Officer*

COSO - *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*

IFAC – *International Federation of Accountants*

ISA – *International Standard on Auditing*

OLS - *Ordinary Least Square*

SA – *Sociedade Anónima*

SAS - *Statements on Auditing Standards*

TOC – *Técnico Oficial de Contas*

Nota: Este trabalho foi escrito de acordo com a Antiga Ortografia.

1. Introdução

Nas últimas décadas têm surgido vários escândalos envolvendo situações de relato financeiro fraudulento (Enron, WorldCom, Xerox, Parmalat), aumentando o interesse de investigadores neste tema, que têm procurado compreender cada vez melhor o que leva à ocorrência de situações de fraude. Muitas destas situações passam pelo envolvimento dos profissionais de gestão, tipicamente responsáveis pelas decisões financeiras e pela supervisão do relato financeiro (Feng et al., 2011), além de, frequentemente, terem nos seus contratos compensações associadas ao desempenho da empresa (Burns & Kedia, 2006; Efendi et al., 2007), o que lhes concede a oportunidade e os incentivos adequados ao envolvimento em situações de fraude, daí que seja relevante estudar a atitude destes profissionais perante o relato financeiro fraudulento. É reconhecido que para que a fraude seja cometida é necessário que se combinem a oportunidade, a motivação e a atitude adequadas (triângulo da fraude) (Cressey, 1950) e, enquanto os aspectos relacionados com a oportunidade e com a motivação se encontram bastante explorados, a investigação relacionada com a atitude ainda é limitada (Hogan et al., 2008), facto que constitui a principal motivação deste estudo. Assim, o objectivo deste estudo é investigar algumas variáveis, relacionadas com o próprio indivíduo ou com o contexto envolvente, que influenciam a atitude dos gestores perante o relato financeiro fraudulento. Através de uma regressão linear, conclui-se que apenas a idade e habilitação académica na área da contabilidade/gestão se encontram, negativamente, associadas a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento. O género, o nível de habilitações, o número de trabalhadores da empresa, o facto de se tratar de uma empresa familiar e a pertença a um grupo económico parecem não ter influência na atitude dos gestores.

Este estudo contribui para uma melhor compreensão das razões que levam à ocorrência de fraude e das variáveis que influenciam a atitude dos gestores, ajudando a colmatar a lacuna existente sobre este tema e contribuindo para que se tenham em consideração características do próprio gestor quando, no âmbito das auditorias, se analisam possíveis factores de risco de fraude.

A estrutura do trabalho é a seguinte: no capítulo 2 encontra-se a revisão da literatura e desenvolvimento de hipóteses; no capítulo 3 é explicada a metodologia; no capítulo 4 são apresentados e discutidos os resultados e no capítulo 5 são apresentadas as conclusões.

2. Revisão da literatura e desenvolvimento de hipóteses

2.1 Relato financeiro

O relato financeiro das empresas faz-se, sobretudo, através das suas demonstrações financeiras, que transmitem informação sobre a posição financeira, desempenho e alterações na posição financeira. Estudos anteriores referem que as demonstrações financeiras são relevantes para a concessão de crédito (McKnight & Manly, 2005) ou para decisões de investimento (Martin, 1971), sobretudo devido aos rácios de análise financeira que os elementos nelas presentes permitem construir e que são utilizados tanto por investidores como por analistas, que se apoiam nesta informação para fazer as suas previsões (Beaver, 1966; Horrigan, 1968; Ohlson, 1980; Barnes, 1987). As informações divulgadas e o seu *timing* influenciam as expectativas dos mercados. Quando a informação financeira é divulgada mais cedo do que o esperado existe um maior efeito no preço das acções e quando a divulgação tarda, os mercados interpretam este facto como um sinal de más notícias (Chambers & Penman,

1984). Através do relato financeiro, as empresas procuram confirmar ou superar as expectativas dos analistas e, assim, quando as empresas têm bons resultados a apresentar, a sua divulgação ocorre mais cedo (Kross & Schroeder, 1984).

Os gestores procuram ir ao encontro ou superar as expectativas quanto aos resultados, métrica que consideram mais importante no relato financeiro, com o objectivo de construir credibilidade no mercado de capitais; manter ou aumentar o preço das acções; melhorar a reputação da própria equipa de gestão e transmitir perspectivas de crescimento futuro (Graham et al., 2005). Além disso, métricas contabilísticas presentes nas demonstrações financeiras têm um papel directo na definição da remuneração e bónus dos gestores (Bushman & Smith, 2001) e muitos dos seus contratos incluem incentivos directamente relacionados com determinados objectivos e metas contabilísticas (Murphy, 2001).

Segundo Bushman & Smith (2001), a informação financeira e contabilística influencia a performance económica das empresas através de três factores. Em primeiro lugar, ajuda gestores e investidores a identificar e distinguir entre bons e maus investimentos; segundo, ajuda os investidores a distinguir entre bons e maus gestores, através do papel que a informação financeira desempenha enquanto mecanismo de controlo utilizado na *corporate governance*, garantindo que os gestores tomam decisões que criam valor para os accionistas em vez de procurarem exclusivamente o benefício próprio; terceiro, diminui a assimetria de informação entre investidores. Estes factores levam a que o risco para o investidor seja menor o que se traduz numa redução do custo de capital que, por sua vez, contribui para a criação de valor por parte das empresas.

As informações divulgadas são, por isso, determinantes para o seu futuro, sendo compreensível que a empresa tenha a preocupação de relatar boas notícias, capazes de

influenciar positivamente as acções dos utilizadores da informação financeira. As informações veiculadas devem ser isentas de distorções materialmente relevantes e é isso que as auditorias financeiras procuram garantir, para que as decisões tomadas pelos utilizadores da informação financeira não sejam erradamente influenciadas.

2.2 Fraude e relato financeiro fraudulento

Fraude é um termo genérico que abarca um enorme conjunto de significados em diversas áreas de conhecimento. Abrange todos os meios através dos quais um ser humano recorre para obter vantagem sobre outro ou outros, através de falsas representações (Albrecht et al., 2012). A fraude financeira no âmbito empresarial pode ser classificada de acordo com a vítima (empresa, accionistas, clientes) e pode distinguir-se entre fraudes em nome da empresa e fraudes contra a empresa (Albrecht et al., 2012). O relato financeiro fraudulento pode ser definido como a tentativa deliberada das empresas enganarem os utilizadores das suas demonstrações financeiras, especialmente, investidores e credores, através da preparação e divulgação de demonstrações financeiras com distorções relevantes (Rezaee, 2005). Neste caso, o relato financeiro é utilizado para se cometer uma fraude em nome da empresa. Por outro lado, o relato financeiro também pode ser utilizado em fraudes contra a empresa. Segundo a *Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE, 2014), este tipo de fraude, também designado de fraude ocupacional, pode ser esquematizado através da “árvore da fraude”, onde se distinguem três principais ramos. O primeiro ramo é o da corrupção, que envolve, entre outras, situações de suborno, conflito de interesses ou extorsão. O segundo ramo é o da apropriação indevida de activos e engloba, por exemplo, situações

de roubo de dinheiro ou inventários. O terceiro ramo é precisamente o relato financeiro fraudulento.

As normas de auditoria procuram clarificar o conceito de fraude no contexto do relato financeiro. Assim, fraude é “um acto intencional que resulta numa distorção material nas demonstrações financeiras que são objecto de uma auditoria” (*Statements on Auditing Standards* (SAS) nº99, *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA), 2002, Parágrafo 5). Semelhante definição é dada pela *International Federation of Accountants* (IFAC), segundo a qual as distorções nas demonstrações financeiras podem ocorrer devido a fraude ou erro, tratando-se de fraude quando está presente a intenção de cometer essas distorções (*International Standard on Auditing* (ISA) 240, IFAC, 2006, Parágrafo 2). É, assim, a intencionalidade que separa a fraude do erro.

O relato financeiro fraudulento engloba um variado conjunto de situações e pode ser concretizado através de diversos esquemas. Para a ACFE (2014) o relato financeiro fraudulento pode dividir-se em dois, o registo sobrevalorizado (acima do valor real) de activos ou rendimentos e o registo subvalorizado (abaixo do valor real) de activos ou rendimentos, e inclui, conforme o caso, situações como registar vendas fictícias ou não registar todas as vendas; não registar determinados gastos ou registar gastos que não ocorreram; mensurar os activos de forma incorrecta ou não cumprir correctamente as regras de divulgação ou, ainda, distorções relacionadas com diferenças temporais (registo de eventos e transacções em períodos incorrectos). Para que a fraude se concretize são elaborados diversos esquemas que podem envolver a falsificação, alteração ou manipulação de registos financeiros, documentos de suporte ou transacções; distorções materiais intencionais, omissões ou deturpações de eventos,

transacções, contas ou outra informação relevante na preparação das demonstrações financeiras; não aplicação, de forma intencional, ou utilização errada de normas contabilísticas, princípios, políticas e métodos usados para mensurar, reconhecer e divulgar eventos e transacções (SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 6; Rezaee, 2005); omissões intencionais ou divulgação inadequada face às normas, princípios e práticas contabilísticas relacionadas com a informação financeira e, ainda, uso de técnicas contabilísticas agressivas através da gestão de resultados ilegítima (Rezaee, 2005). Assim, quando é intenção da empresa obter vantagem sobre outros, através de falsas representações (definição de fraude dada por Albrecht et al. (2012)), fá-lo através do seu veículo de informação por excelência, as suas demonstrações financeiras, dando origem ao relato financeiro fraudulento.

Embora diversas situações de relato financeiro fraudulento sejam cometidas pelas empresas, estas entidades, por si só, não passam de abstracções e para que se cometa fraude é necessária acção humana. O relatório da *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) (Beasley et al., 2010) revela que em 89% dos casos de relato financeiro fraudulento ocorridos entre 1998 e 2007 em empresas públicas dos Estados Unidos da América (por públicas entende-se de capital aberto) envolviam o *Chief Executive Officer* (CEO) e/ou o *Chief Financial Officer* (CFO). O departamento com maior frequência de envolvimento em casos de relato financeiro fraudulento é o da gestão executiva/gestão de topo com 26,9% (ACFE, 2014). As normas de auditoria reconhecem igualmente que os responsáveis de gestão têm uma capacidade única de cometer fraude por se encontrarem numa posição que permite manipular de forma directa ou indirecta os registos financeiros e apresentar informação financeira fraudulenta (SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 8). Os CFO's

são normalmente responsáveis pela supervisão do processo de preparação das demonstrações financeiras e os CEO's, embora possam não estar directamente ligados a este processo, podem colocar pressão nos CFO's para manipular as demonstrações financeiras (Feng et al., 2011). Por outro lado, os CEO's têm mais incentivos para manipular as contas, nomeadamente as compensações que são contratualizadas e que estão associadas ao desempenho da empresa como é o caso dos bónus ou das *stock options* (Burns & Kedia, 2006; Efendi et al., 2007) mas também a própria vontade de ir ao encontro ou superar as expectativas dos analistas de forma a reforçar a sua reputação (Graham et al., 2005; Rezaee, 2005). Em suma, a posição destes gestores, que lhes permite manipular registos e contornar os controlos internos (SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 8) e a especificidade dos seus contratos fazem com que tenham a oportunidade e os incentivos para manipular os registos contabilísticos.

O relato financeiro fraudulento resulta em perdas para os lesados (investidores, credores, Estados) mas também para as próprias empresas que se veem envolvidas neste tipo de fraude, nomeadamente devido à desconfiança que provocam nos seus *stakeholders* e que origina, por exemplo, um efeito negativo no preço das suas acções (Davidson et al., 1994) ou um aumento do seu custo de capital (Dechow et al., 1996).

2.3 Triângulo da fraude

A principal teoria no campo da fraude financeira, que procura explicar as razões da sua ocorrência, é a do triângulo da fraude, introduzida por Cressey (1950). Este autor foi pioneiro no estudo da fraude, investigando, através de entrevistas a reclusos condenados por fraude, quais as razões que os tinham levado a cometer o crime e concluiu que quem cometeu fraude verificava, cumulativamente, um problema não-

compartilhável, uma posição na empresa que lhe concedia oportunidade e a capacidade de perceber o acto que cometeu como um comportamento não criminoso.

A existência de um problema que, do ponto de vista do indivíduo, não é compartilhável leva a que tenha de satisfazer as suas necessidades financeiras através de meios secretos, originando uma pressão para que se cometa fraude (Cressey, 1950). Além desta pressão, outras têm sido identificadas, nomeadamente pressões financeiras motivadas pela ganância (Albrecht et al., 2012; Dellaportas, 2013), perdas, dívidas ou necessidades financeiras inesperadas, dificuldades de acesso a crédito, gastos que suportem uma vida além das possibilidades ou vícios como a droga, o jogo, relações extraconjugais ou o álcool (Albrecht et al., 2012); pressões relacionadas com o trabalho, como o medo de perder o seu posto, sentir-se insatisfeito, mal pago ou pouco reconhecido (Albrecht et al., 2012), sentir necessidade de atingir ganhos ambiciosos (Bell & Carcello, 2000; Loebbecke et al., 1989) que possibilitem a obtenção de determinados bónus (Rezaee, 2005; Albrecht et al., 2012; Wilks & Zimbelman, 2004; Cohen et al., 2011; Hogan et al., 2008) ou promoções (Albrecht et al., 2012); ou pressões relacionadas com outros factores, como o seu próprio ego ou a pressão social e familiar para ter uma aparência de sucesso (Albrecht et al., 2012; Rezaee, 2005). Além destas pressões, pode simplesmente haver a intenção de manipular as demonstrações financeiras com o objectivo de atingir resultados que vão de encontro às expectativas dos mercados e analistas (Rezaee, 2005; Cohen et al., 2011; Hogan et al., 2008), de aumentar o preço das acções (Rezaee, 2005) ou evidenciar o crescimento da empresa (Cohen et al., 2011; Hogan et al., 2008). Por outro lado, o relato financeiro fraudulento pode ter por objectivo apresentar resultados inferiores aos realmente verificados como forma de diminuir os impostos a pagar (ISA 240, IFAC, 2006, Parágrafo A2). Todos

estes factores podem funcionar como motivação para a ocorrência de fraude e constituem um dos lados do triângulo, denominado pressão/incentivo.

Outro dos lados do triângulo da fraude é o da oportunidade. Cressey (1950) verificou que quem cometeu fraude percebeu que podia aproveitar-se da posição que ocupava na empresa para a executar, resolvendo desta forma ilícita o seu problema não-compartilhável (pressão financeira). Para além da posição que o indivíduo ocupa na organização (Dellaportas, 2013), outros factores contribuem para que exista oportunidade para a ocorrência de fraude, nomeadamente, controlos internos inexistentes ou ineficazes (Rezaee, 2005; Dorminey et al., 2012; Loebbecke et al., 1989; Smith et al., 2000; Hogan et al., 2008) que não previnem a fraude (Albrecht et al., 2012) e tornam remota a sua detecção (Albrecht et al., 2012; Dorminey et al., 2012). Estes controlos internos são influenciados por variáveis de *corporate governance*, sendo a ocorrência de fraude menos provável quando a comissão de auditoria e o conselho de administração são compostos por membros independentes (Abbott et al., 2004; Beasley, 1996) e quando a comissão de auditoria reúne com regularidade e inclui pelo menos um membro que seja especialista financeiro (Abbott et al., 2004). A ineficácia desta comissão e a falta de supervisão da administração contribuem para fracos controlos internos e oferecem oportunidade à ocorrência de fraude (Rezaee, 2005). Em suma, para que exista oportunidade para a ocorrência de fraude, basta que o indivíduo perceba que a sua posição lhe permite cometer o acto e que dificilmente será apanhado.

O último lado do triângulo é o da racionalização/atitude. Cressey (1950) constatou que quem tinha cometido fraude não se via como um criminoso e tentava justificar o seu acto, encontrando forma de se continuar a ver como uma pessoa íntegra e honesta. Mesmo estando consciente de que, em abstracto, o acto que tinha cometido

constituía uma situação de fraude, no seu caso em concreto, considerava que era uma situação excepcional que o levava a cometer tal acto e que, por isso, o mesmo era justificável. A racionalização é, assim, uma estratégia mental que permite percepcionar o acto ilícito como justificável (Anand et al., 2005). Só através desta racionalização é que o indivíduo consegue reduzir a dissonância cognitiva (falta de coerência entre a sua percepção de honestidade e o seu comportamento) associada ao acto que cometeu ou se prepara para cometer (Ramamoorti, 2008). Na tentativa de racionalizar o acto fraudulento encontram-se diversos tipos de justificações/racionalizações, nomeadamente, a negação de dano ou vítimas, isto é, a ideia de que ninguém é prejudicado (Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008); a negação de responsabilidade, ou seja, defender que não tinha outra opção, que foram as circunstâncias que levaram a que se cometesse fraude (Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008; Dellaportas, 2013); o apelo a uma lealdade superior, transmitida através da ideia de que estava em causa um bem maior e mais importante, como o futuro da empresa (Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013); a ponderação social, isto é, argumentar que nas mesmas circunstâncias qualquer pessoa cometeria fraude ou que existem indivíduos capazes de se envolver em situações ainda mais graves (Anand et al., 2005; Murphy & Dacin, 2011); a vantagem comparativa, relativizando o seu comportamento comparando-o a outros mais graves (Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999); ou minimizar a consequência da fraude, procurando justificar o acto fraudulento com algum aspecto que o torne aceitável ou compreensível (Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999). Por outro lado, só a atitude ou o carácter do indivíduo permite racionalizar o acto da fraude (Wilks & Zimbelman, 2004; ISA 240, IFAC, 2006, Parágrafo A1; SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 7), daí que este lado do triângulo seja denominado não só de racionalização,

mas também de atitude. A atitude dos gestores perante o relato financeiro é, do ponto de vista dos auditores, um importante sinal de alerta para a ocorrência de fraude (Loebbecke et al., 1989; Bell & Carcello, 2000). Loebbecke et al. (1989) desenvolveram um modelo de avaliação do risco de fraude em que consideravam que a probabilidade da sua ocorrência depende das condições (oportunidade), motivações (pressão/incentivos) e atitudes/valores éticos. Assim, quando se verificar a pressão/incentivo e a oportunidade adequadas, será a atitude do indivíduo perante a fraude e a sua capacidade de lidar com o acto que determinará se ele vai ou não cometer fraude. Esta atitude é influenciada pelo carácter, integridade, honestidade e valores éticos de cada indivíduo. As atitudes são difíceis de observar e estudar, sendo talvez por isso que este seja o lado do triângulo onde a investigação é mais limitada (Hogan et al., 2008).

2.4 Teorias complementares

Apesar de a teoria do triângulo da fraude ser aceite como a principal teoria e ser adoptada pelas normas de auditoria como referência para avaliar o risco de fraude (ISA 240, IFAC, 2006, Parágrafo A1; SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 7), vários autores procuraram desenvolver outras teorias explicativas das causas da fraude neste contexto, ainda que partindo do modelo do triângulo da fraude. Dorminey et al. (2012) consideram que à volta do triângulo da fraude gravitam as características individuais de cada um, como traços de personalidade e comportamento, que afectam a forma como são percebidas as pressões/incentivos, as oportunidades e as racionalizações, abrindo espaço à influência que outras teorias e modelos comportamentais possam ter sobre o triângulo da fraude.

Uma dessas teorias é a do diamante da fraude (Wolfe & Hermanson, 2004), que acrescenta à teoria do triângulo da fraude um quarto elemento: a capacidade. Segundo estes autores, para que a fraude ocorra é necessário que à pressão/incentivo, oportunidade e racionalização/atitude se junte a capacidade do indivíduo em cometer o acto fraudulento. Essa capacidade inclui a posição/função que o indivíduo ocupa na empresa, inteligência, confiança/ego, capacidades de coacção, capacidade de mentir eficazmente e imunidade ao *stress*.

Outra teoria é a da escala da fraude (Albrecht et al., 1984), onde o foco é a integridade do indivíduo. Esta teoria mantém os lados da pressão/incentivo e da oportunidade, mas substitui a racionalização/atitude pela integridade. Segundo estes autores, as condições que sugerem um alto risco de fraude são uma forte pressão/incentivo, uma boa oportunidade e uma baixa integridade pessoal. A integridade reflecte-se nas decisões individuais e afecta a probabilidade de racionalizar os comportamentos inapropriados, como é o caso da fraude, sendo menos provável que uma pessoa altamente íntegra procure racionalizações que justifiquem comportamentos fraudulentos e, conseqüentemente, é menos provável que cometa fraude.

Uma teoria existente sobre os incentivos que podem levar um indivíduo a cometer fraude é a teoria MICE (Kranacher et al., 2011). Para estes autores, as motivações que levam à fraude podem resumir-se em quatro elementos: dinheiro, ideologia, coacção e ego, que originam o acrónimo MICE (*Money, Ideology, Coercion, Ego*). Dinheiro e ego são as motivações mais comuns, alimentados pela ganância e pela procura de manter uma aparência de sucesso e um nível de vida abastado. A ideologia (causa menos comum) pode considerar-se uma motivação para os indivíduos que cometem fraude pelo facto de acharem que “pagam muitos impostos”, por exemplo. Por

fim, uma possível motivação para um indivíduo cometer fraude é o facto de estar a ser obrigado por terceiros e, nesse caso, a coacção é a pressão para a ocorrência de fraude.

2.5 Atitude

A atitude corresponde a um dos lados do triângulo da fraude, explicando, em parte, o que leva indivíduos a incorrerem em situações de fraude, sendo, por isso, um importante elemento de análise para os auditores, que procuram identificar sinais de alerta que possam indicar risco de fraude. Porém, a atitude é algo difícil de observar e avaliar. Enquanto factores de risco de fraude relacionados com a pressão/incentivos e a oportunidade são mais facilmente identificáveis, por exemplo, a necessidade de ir ao encontro de expectativas de terceiros, a existência de bónus que recompensem lucros ambiciosos ou controlos internos ineficazes (ISA 240, IFAC, 2006, Parágrafo A23; SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 36), os factores de risco associados à atitude ou à capacidade de racionalizar o acto fraudulento são mais difíceis de identificar (ISA 240, IFAC, 2006, Parágrafo A25; SAS nº99, AICPA, 2002, Parágrafo 35). Embora sejam de difícil observação, os auditores devem estar atentos a alguns factores de risco relacionados com a atitude, nomeadamente, a inexistência ou ineficaz comunicação de valores e princípios éticos na organização ou a transmissão de valores e princípios éticos inapropriados; a não distinção entre transacções pessoais e da empresa por parte do proprietário; justificar contabilidade marginal ou inapropriada com base na materialidade e não corrigir em tempo útil falhas identificadas no controlo interno (ISA 240, IFAC, 2006, Apêndice 1; SAS nº99, AICPA, 2002, Apêndice A2). O auditor tenta, assim, perceber se as pessoas dentro da organização, sobretudo os responsáveis pela gestão, têm uma atitude que lhes permita envolver-se em situações de relato financeiro

fraudulento, classificando como maior ou menor o risco de fraude nas demonstrações financeiras, à semelhança do que acontece com a identificação dos factores de risco associados aos incentivos e à oportunidade. Os factores de risco que o auditor tenta identificar não são, no entanto, a atitude em si, mas apenas elementos que indiciam uma atitude mais ou menos propícia ao envolvimento em situações de fraude. Importa, então, clarificar o conceito de atitude.

Várias definições de atitude têm sido avançadas por diversos autores. A atitude pode ser definida como uma “associação objecto-avaliação existente na memória” (Fazio, 2007, p.603), isto é, a relação entre um determinado objecto, concreto ou abstracto, e uma avaliação desse objecto. Para este autor, as atitudes estão presentes na memória como qualquer outro conhecimento e são automaticamente activadas quando o objecto é encontrado. Ao contrário deste autor, outros defendem que a atitude é um juízo de valor formado no momento (Schwarz, 2007; Conrey & Smith, 2007). Nesta perspectiva, as pessoas não têm atitudes, as atitudes não são algo que realmente exista, mas apenas julgamentos formados no momento sobre um objecto, sendo que esses julgamentos dependem do contexto (Schwarz, 2007). Embora estas duas correntes marquem a discussão sobre a definição de atitude, outros autores preferem adoptar uma definição mais abrangente. Deste modo, Eagly & Chaiken (1993) defendem que a atitude pode ser definida como uma tendência psicológica que é expressa avaliando uma entidade em particular com algum grau de favor ou desfavor. A entidade é o objecto da avaliação e pode ser qualquer coisa concreta ou abstracta, um objecto físico, um lugar, uma pessoa, uma ideia ou pensamento (Eagly & Chaiken, 2007).

O contexto social assume especial importância nas atitudes dos indivíduos, que são formadas, sustentadas e alteradas através da interacção social (Hogg & Smith,

2007). Podem distinguir-se nas atitudes três componentes: afectiva (conjunto de sentimentos e emoções associados ao objecto), cognitiva (conjunto de crenças e pensamentos associados ao objecto) e comportamental (comportamentos associados ao objecto) (van de Berg et al., 2006; Rosenberg, 1960; Eagly & Chaiken, 2007). A atitude representa, então, uma integração avaliativa de pensamentos e afectos experienciados em relação a um objecto (Crano & Prislin, 2006) e a inserção do indivíduo num determinado contexto (país, família, empresa) contribui para a sua formação (Hogg & Smith, 2007), uma vez que o expõe a diversos estímulos cognitivos, afectivos e comportamentais.

É reconhecido que as atitudes podem mudar (Bohner & Dickel, 2011; Rosenberg, 1960; Crano & Prislin, 2006; Hogg & Smith, 2007). Se as atitudes são sustentadas pelas crenças e sentimentos face ao objecto, então elas podem mudar se essas crenças e sentimentos forem alterados (Rosenberg, 1960). Para os que defendem que as atitudes estão armazenadas na memória, a sua mudança reflecte uma alteração na representação da memória subjacente à atitude em questão, enquanto para os que defendem que a atitude é formada no momento em que se encontra o objecto, a sua mudança resulta de diferentes conjuntos de informação que são activados e considerados no momento em que a atitude avaliativa é feita (Bohner & Dickel, 2011). No que diz respeito à mudança de atitude em contexto social, Wood (2000) defende que ela pode ocorrer por persuasão (através do processamento de informação que resulta da mensagem que se recebe sobre o objecto da atitude) ou por influência social (adaptação das atitudes às normas vigentes num dado contexto). Seja qual for a circunstância, está em causa a alteração de uma ou várias componentes da atitude, isto é, dos sentimentos, emoções, crenças, pensamentos ou comportamentos associados a determinado objecto.

O estudo da atitude face a um objecto adquire maior relevo se for capaz de prever um comportamento relacionado como esse objecto. De modo a estudar a relação entre a atitude e o comportamento, Ajzen & Fishbein (1969) desenvolveram a Teoria da Acção Reflectida (*Theory of Reasoned Action*), que defende que o comportamento depende da intenção que, por sua vez, depende da atitude (tendência mais ou menos favorável) e de normas subjectivas (pressão social percebida) face ao comportamento. Estes autores sugerem que a atitude é influenciada por crenças (informações sobre o objecto) que se formam por observação directa e por interacção com outras pessoas e que podem ser influenciadas por variáveis demográficas (idade, género, ocupação, estatuto socioeconómico, religião, educação); pela atitude geral face a pessoas e instituições e por traços de personalidade. Assim, estes autores defendem que as duas componentes que levam à intenção de executar determinado comportamento, a atitude e as normas subjectivas, dependem do contexto e das características do indivíduo que o executa, que reflecte sobre as suas atitudes e sobre as normas subjectivas a que está sujeito antes de formar a sua intenção. Ajzen (1985) acrescentou às atitudes e normas subjectivas o controlo comportamental percebido (percepção da facilidade de executar o comportamento), criando posteriormente a Teoria do Comportamento Planeado (*Theory of Planned Behavior*). Cohen et al. (2011) integraram esta teoria com o triângulo da fraude e concluíram que os traços de personalidade dos gestores constituem o maior factor de risco de fraude, sugerindo aos auditores que avaliem o sentido ético dos gestores, factor fortemente associado à ocorrência de fraude.

Para além de estarem relacionadas com a atitude, enquanto determinante do comportamento, as variáveis demográficas e traços de personalidade também podem estar relacionadas com o sentido ético de cada indivíduo que, por sua vez, está

associado a comportamentos fraudulentos. Este sentido ético é caracterizado como a capacidade de reconhecer que determinada situação consiste num dilema ético; a probabilidade de tomar a decisão certa perante esse dilema e a intolerância perante comportamentos pouco éticos (Collins, 2000). Vários autores têm estudado se os julgamentos e comportamentos éticos ou menos éticos (onde se incluem situações de fraude) estão associados ao género. Estudos anteriores indicam que as mulheres têm maior sentido ético, uma atitude mais favorável a princípios e códigos éticos e é menos provável que incorram em comportamentos pouco éticos ou que violem regras estabelecidas (Barnett & Karson, 1989; Eweje & Brunton, 2010; Ruegger & King, 1992; Ibrahim et al., 2009; Arlow, 1991; Ekin & Tezolmez, 1999; Glover et al., 1997). A diferente perspectiva com que homens e mulheres encaram as questões éticas, decorrentes do seu diferente processo de socialização, é avançada como possível explicação para estas diferenças (Ibrahim et al., 2009). Por outro lado, outros autores não encontraram diferenças entre géneros no que diz respeito ao sentido ético ou a julgamentos e comportamentos éticos (Kidwell et al., 1987; Radtke, 2000; Smith & Oakley, 1997; Das, 2005; Sikula & Costa, 1994; Stanga & Turpen, 1991). Dada a possível influência da variável género na formação das atitudes e dadas as diferenças encontradas por alguns autores no comportamento e sentido ético entre géneros, formula-se a seguinte hipótese:

H1: O género masculino está positivamente associado a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.

Outra variável demográfica apontada como possível influência da atitude é a idade. Também no sentido ético esta variável é determinante, com vários estudos a comprovarem que indivíduos mais velhos apresentam julgamentos e comportamentos

mais éticos (Ruegger & King, 1992; Deshpande, 1997; Eweje & Brunton, 2010; Serwinek, 1992). Ruegger & King (1992) concluíram que estudantes com mais de 40 anos apresentam maior sentido ético nos negócios e Deshpande (1997) concluiu que gestores com idade superior a 40 anos têm maior percepção das situações pouco éticas e de qual a conduta correcta a adoptar. A sua maior maturidade e maior conservadorismo face a regras impostas são possíveis explicações para estas diferenças (Serwinek, 1992; Deshpande, 1997). No entanto, Callan (1992) não encontrou relação entre a idade e os valores éticos e Mitchell et al. (1992) verificaram que trabalhadores bancários mais novos tinham maior consciência ética do que trabalhadores mais velhos. Assim, formula-se a seguinte hipótese:

***H2:** A idade está negativamente associada a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.*

Deshpande (1997) estudou as diferenças de conduta ética nos gestores por nível de habilitação académica e apenas numa das 17 práticas de negócio pouco éticas estudadas encontrou diferenças. Kidwell et al. (1987) e Serwinek (1992) não encontraram relação entre o nível de educação e a conduta ética. Porém, Pierce & Sweeney (2010), num estudo feito com contabilistas, verificaram que um maior nível de habilitação está relacionado com uma menor intenção de adoptar comportamentos pouco éticos. Um maior nível de habilitações pressupõe maior conhecimento, o que influencia a componente cognitiva das atitudes. Assim, formula-se a seguinte hipótese:

***H3:** O nível de habilitações está negativamente associado a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.*

É possível que um maior conhecimento (componente cognitiva da atitude) sobre o relato financeiro fraudulento tenha influência na atitude que se tem perante este

objecto. Assim, a posse de habilitações académicas na área da gestão e contabilidade (pressupondo que este facto aumenta o conhecimento sobre o relato financeiro fraudulento e as práticas contabilísticas permitidas) pode influir na atitude dos gestores. Persons (2009) concluiu que habilitações académicas nesta área estão relacionadas com maior sentido ético, embora Pierce & Sweeney (2010) tenham concluído que a posse de um grau académico em gestão aumenta a intenção de adoptar comportamentos pouco éticos. Formula-se, assim, a seguinte hipótese:

H4: A posse de habilitações académicas na área da contabilidade/gestão está negativamente associada a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.

Para além das variáveis que correspondem a características do próprio indivíduo, outro factor relevante na formação e mudança de atitude é o contexto em que ele está inserido (Hogg & Smith, 2007; Crano & Prislin, 2006). Deste modo, à atitude do gestor podem estar associadas características da empresa onde trabalha. A existência de códigos de ética bem definidos e comunicados, factor que os auditores procuram identificar (ISA 240, IFAC, 2006, Apêndice 1; SAS nº99, AICPA, 2002, Apêndice A2), que pretendem dissuadir comportamentos fraudulentos e persuadir a boas condutas éticas, bem como a importância que se dá a controlos internos rigorosos como forma de prevenir e punir situações de fraude podem contribuir para a formação ou mudança de atitude perante o relato financeiro fraudulento, seja por persuasão (códigos éticos) seja por influência social (normas de controlo interno) (Wood, 2000). Lindsey et al. (1996) concluíram que os sistemas de controlo internos e o uso de códigos de conduta ética desempenham um papel importante no comportamento dos trabalhadores e Murphy (1995) concluiu que as empresas com maior número de trabalhadores são as que mais comunicam, interna e externamente, os seus valores éticos. Vitell & Festervand (1987) e

Pierce & Sweeney (2010) concluíram que trabalhadores de grandes empresas têm menor intenção de incorrer em comportamentos pouco éticos, sugerindo que isso se deve ao maior controlo existente nessas organizações, embora Baucus & Near (1991) tenham concluído que as maiores empresas são as mais prováveis de incorrerem em comportamentos ilegais e, no que diz respeito ao relato financeiro fraudulento, Gillett & Uddin (2005), num estudo em que utilizaram a Teoria da Acção Reflectida para estudar a intenção dos CFO's em cometer este acto fraudulento, concluíram que era mais provável os CFO's de grandes empresas incorrerem neste comportamento. Perante isto, formula-se a seguinte hipótese:

H5: O número de trabalhadores da empresa está negativamente associado a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.

As empresas familiares, onde a propriedade e a gestão pertencem a uma família, tendem a ter menor preocupação com mecanismos e sistemas de controlo internos, precisamente porque a propriedade e gestão estão concentradas, diminuindo os problemas de agência, o que leva a que se invista menos neste tipo de monitorização (Chrisman et al., 2004; Prencipe et al., 2014). Além disso, os proprietários tendem a identificar-se fortemente com a empresa, de tal modo que consideram que a percepção que os outros têm sobre ela afecta a sua própria imagem e reputação pessoal e, assim, apresentam uma preocupação excessiva com a reputação da empresa (Prencipe et al., 2014; Chrisman et al., 2007). Como o proprietário é simultaneamente o gestor pode não ocorrer, em certos casos, uma devida distinção do que é uma transacção da empresa e uma transacção pessoal, sendo esta situação apontada como um possível factor de risco de fraude que os auditores devem considerar (ISA 240, IFAC, 2006, Apêndice 1). Estes

factores podem levar a que se forme nos gestores uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento, o que resulta na seguinte hipótese:

H6: As empresas familiares estão positivamente associadas a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.

Outra variável que pode influenciar a atitude dos gestores é a eventual pertença da empresa a um grupo económico. Tipicamente, os grupos económicos integram as suas diferentes empresas em “pirâmide”, isto é, com vários níveis hierárquicos, o que aumenta os níveis de controlo de gestão (Khanna & Yafeh, 2007; Rama, 2012). Estar sujeito a vários níveis de controlo interno pode contribuir para que se forme no gestor uma atitude de maior rigor na gestão, incluindo o cumprimento estrito das regras de relato financeiro. Assim, formula-se a seguinte hipótese:

H7: As empresas pertencentes a um grupo económico estão negativamente associadas a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento.

3. Metodologia

3.1 Amostra

Os dados utilizados no estudo foram recolhidos através de um questionário *online*, um método que tem como vantagens a rapidez, o baixo custo e a facilidade de utilização (Hoonakker & Carayon, 2009). Foi enviado por *e-mail* um *link* com acesso ao questionário, presente no programa *Qualtrics*. Com o objectivo de fazer chegar o questionário aos gestores, foi solicitado à Informa D&B o contacto de todas as empresas SA registadas em Portugal, tendo sido fornecidos 9.817 endereços electrónicos para os quais foram enviados pedidos de colaboração, indicando expressamente que o preenchimento do questionário deveria ser feito por alguém que ocupasse um cargo de

gestão. Obtiveram-se 509 respostas completas, o que perfaz uma taxa de resposta de 5,18%. O facto de o *e-mail* poder ser facilmente descartado ou ignorado (Hoonakker & Carayon, 2009) bem como o facto de se tratar de um tema relacionado com fraude (Gillett & Uddin, 2005) podem ter contribuído para a baixa taxa de resposta. Antes de ser enviado aos gestores, o questionário foi testado junto de profissionais e estudantes das áreas de gestão, contabilidade e auditoria. Como forma de aumentar o número de respostas obtidas, foram feitos no total três envios, separados entre si em três semanas, destinados aos potenciais inquiridos que não tinham respondido ou não tinham completado o questionário.

Dos 509 gestores que compõem a amostra, 174 são do sexo feminino; a faixa etária mais representada é a dos 40 – 49 anos, com 179 indivíduos; o nível de habilitação mais representado é a licenciatura com 269 indivíduos e 443 inquiridos possuem habilitações na área da contabilidade/gestão. As empresas que têm entre 10 e 49 trabalhadores são as mais representadas com 198 respostas; 192 empresas são familiares e 264 pertencem a um grupo económico. Uma descrição mais detalhada da amostra é apresentada no anexo 1.

O objectivo deste estudo era identificar características dos gestores que influenciem a sua atitude perante o relato financeiro fraudulento. Como tal, foi necessário encontrar uma forma de medir a atitude, essa tendência mais ou menos favorável ao relato financeiro fraudulento. Por outro lado, procurou-se seguir a sugestão de Ajzen & Fishbein (1980) de que se deve avaliar a atitude em relação ao comportamento e não em relação ao alvo, ou seja, as respostas dos inquiridos devem traduzir o seu grau de favor ou desfavor em relação ao acto de cometer relato financeiro fraudulento e não ao relato financeiro fraudulento em si, até porque a atitude face ao

comportamento é significativa para prever a intenção de cometer relato financeiro fraudulento (Gillett & Uddin, 2005). Perante estas premissas, optou-se pela utilização de cenários, que são pequenas descrições de situações, neste caso, relacionadas com o relato financeiro fraudulento, que requerem uma resposta de decisão ou julgamento. Este método tem sido utilizado para estudar atitudes, comportamentos e dilemas éticos na gestão (Gillett & Uddin, 2005; Brief et al., 1996; Wilks & Zimbelman, 2004). As situações descritas nos cenários foram baseadas em cenários utilizados por outros autores (Gillett & Uddin, 2005; Brief et al., 1996) e são consideradas das mais frequentes em casos de relato financeiro fraudulento (Beasley et al., 2010). Como o que se pretendia aferir era uma atitude (grau de favor ou desfavor) utilizou-se a escala de Likert (1932) com sete pontos, desde 1 (discordo totalmente) até 7 (concordo totalmente). Assim, foram apresentados três cenários e, a seguir a cada um, seis afirmações às quais os inquiridos indicaram o seu grau de concordância na escala de Likert (anexo 2). As afirmações correspondiam a julgamentos sobre o relato financeiro fraudulento e incluíam racionalizações de diversos tipos (anexo 3), identificadas por vários autores (Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008; Dellaportas, 2013; Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999), tendo sido construídas de modo a que uma maior pontuação na escala de Likert (maior concordância com as afirmações) correspondesse a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento. A utilização de vários cenários tem a vantagem de abranger um maior conjunto de situações (Gillett & Uddin, 2005) e traduzir de forma mais fiável e completa a atitude dos inquiridos perante o relato financeiro fraudulento. Assim, a atitude perante o cenário 1 é dada pela soma da pontuação nas seis afirmações sobre este cenário e o mesmo acontece para os cenários 2

e 3. A atitude global perante o relato financeiro fraudulento é dada pela soma da pontuação nos três cenários.

3.2 Variáveis

Depois de obtidos os dados, foram feitos Testes-t para amostras independentes para estudar possíveis diferenças na atitude de gestores com diferentes características, de acordo com as hipóteses de investigação desenvolvidas, tendo sido utilizado nesta análise o *software IBM SPSS Statistics 22*.

De forma a estudar a possível influência das variáveis estudadas na atitude, foi testada uma regressão linear múltipla usando o método de estimação *Ordinary Least Square* (OLS) com a opção *robust*, através do *software STATA*, com as seguintes variáveis, cuja resposta foi solicitada aos gestores no questionário enviado (Tabela I):

Tabela I – Variáveis do modelo

	Variáveis	Descrição
Variável dependente	Atitude (ATI)	Atitude perante o relato financeiro fraudulento
Variáveis independentes	Género (GEN)	0 se feminino; 1 se masculino
	Idade (IDD)	1 se menos de 20 anos; 2 se 20 - 29 anos; 3 se 30 - 39 anos; 4 se 40 - 49 anos; 5 se 50 - 59 anos; 6 se 60 - 69 anos; 7 se 70 ou mais anos
	Nível de habilitação (HAB)	1 se até ao Ensino Secundário; 2 se Licenciatura; 3 se Pós- Graduação; 4 se Mestrado; 5 se Doutoramento
	Habilitação de gestão/contabilidade (HAB_G)	0 se não possui; 1 se possui
	Experiência (EXP)	Anos de experiência profissional: 1 se menos de 5 anos; 2 se 5 - 9 anos; 3 se 10 - 14 anos; 4 se 15 - 19 anos; 5 se 20 - 24 anos; 6 se 25 - 29 anos; 7 se 30 - 34 anos; 8 se 35 - 39 anos; 9 se 40 ou mais anos
	Nível de rendimento anual individual bruto (REND)	1 se menos de 15.000€; 2 se 15.000€ - 29.999€; 3 se 30.000€ - 44.999€; 4 se 45.000€ - 59.999€; 5 se 60.000€ - 74.999€; 6 se 75.000€ - 89.999€; 7 se 90.000€ - 104.999€; 8 se 105.000€ ou mais
	Número de trabalhadores da empresa (N_TRAB)	1 se menos de 10; 2 se 10 - 49; 3 se 50 - 249; 4 se 250 ou mais
	Antiguidade (ANT)	Número de anos de existência da empresa
	Sector (SECT)	0 se privado; 1 se público

Empresa familiar (FAM)	0 se não familiar; 1 se familiar
Grupo económico (GRUP)	0 se não pertence; 1 se pertence
Técnico Oficial de Contas (TOC)	0 se interno; 1 se externo
Número de elementos do conselho de administração (CA)	Número de elementos que compõem o conselho de administração da empresa
Número de mulheres no conselho de administração (CA_M)	Número de mulheres presentes no conselho de administração da empresa

Assim, testou-se o seguinte modelo (1) em que α representa a constante, β os coeficientes a serem estimados e ε corresponde ao resíduo:

$$(1) \quad ATI = \alpha + \beta_1 GEN + \beta_2 IDD + \beta_3 HAB + \beta_4 HAB_G + \beta_5 EXP + \beta_6 REND \\ + \beta_7 N_TRAB + \beta_8 ANT + \beta_9 SECT + \beta_{10} FAM + \beta_{11} GRUP + \beta_{12} TOC \\ + \beta_{13} CA + \beta_{14} CA_M + \varepsilon$$

4. Resultados

4.1 Estatísticas descritivas

A maioria das respostas às questões acerca dos cenários apresentados (anexo 2) situa-se na zona de discordância da escala de Likert, indicando que a maioria dos inquiridos tem uma atitude desfavorável ao relato financeiro fraudulento. A soma das respostas às questões relativas aos 3 cenários (atitude global) é, em média, de 40,12. O cenário 1 tem uma média de 15,39; o cenário 2 de 16,46; e o cenário 3 de 8,27. A afirmação que obtém maior concordância dos inquiridos é a que diz que a subjectividade inerente ao seu reconhecimento faz com que não registar a provisão não seja tão mau quanto não registar outro gasto, relativa ao cenário 2, que descrevia precisamente uma situação relacionada com o registo de uma provisão. As afirmações do cenário 3 são as que obtêm menor grau de concordância, possivelmente porque o cenário descrevia uma situação de vendas fictícias, uma situação de fraude demasiado evidente e mais difícil de racionalizar (Tabela II).

Tabela II – Estatísticas descritivas da atitude face aos cenários

	Afirmações	N	Mín.	Máx.	Média	Desvio Padrão
Cenário 1	A preocupação com a performance da empresa justifica que o gestor antecipe o registo das vendas	509	1	7	2,71	1,68
	Ninguém será prejudicado, pelo que não é grave antecipar o registo das vendas	509	1	7	2,43	1,52
	Antecipar o registo das vendas é um acto de gestão natural que qualquer um faria	509	1	7	2,45	1,57
	Antecipar o registo das vendas não é desonesto porque já existe um contrato assinado	509	1	7	2,81	1,72
	Antecipar o registo das vendas é a decisão correcta porque protege os interesses da empresa e do gestor	509	1	7	2,46	1,53
	As expectativas dos analistas quanto ao desempenho da empresa deixam o gestor sem outra opção a não ser antecipar o registo das vendas	509	1	7	2,53	1,58
Atitude no Cenário 1		509	6	42	15,39	8,33
Cenário 2	A preocupação com a imagem da empresa justifica que não se registre a provisão	509	1	7	2,72	1,64
	Ninguém é prejudicado, por isso não é grave não registar a provisão	509	1	7	2,37	1,42
	Não registar a provisão não é desonesto porque não coloca em causa o pagamento da indemnização	509	1	7	2,74	1,63
	Face a todas as consequências, não registar a provisão é o mais sensato e o que melhor defende os interesses da empresa	509	1	7	2,70	1,64
	A subjectividade inerente ao seu reconhecimento faz com que não registar a provisão não seja tão mau quanto não registar outro gasto	509	1	7	3,01	1,65
	Não registar a provisão é aceitável porque a empresa pode até vir a ganhar o processo	509	1	7	2,92	1,63
Atitude no Cenário 2		509	6	42	16,46	8,18
Cenário 3	Não é grave registar vendas que não ocorreram porque também beneficia a empresa	509	1	7	1,31	0,75
	A política de competição interna promovida pela empresa leva a que o gestor não tenha outra opção a não ser registar vendas que não ocorreram	509	1	7	1,47	0,98
	A decisão do gestor de registar vendas que não ocorreram não pode ser criticada porque este tipo de prática é generalizada	509	1	7	1,39	0,81
	A queda inesperada das vendas e os gastos extraordinários em o gestor incorreu tornam compreensível que registre vendas que não ocorreram	509	1	7	1,34	0,72
	É aceitável que o gestor registre vendas que não ocorreram porque mostra à empresa que o sistema de benefícios é desadequado	509	1	7	1,39	0,78
	Registar vendas que não ocorreram é o mais sensato porque os gestores de outras regiões também o devem ter feito	509	1	7	1,36	0,73
Atitude no Cenário 3		509	6	42	8,27	4,14
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)		509	18	126	40,12	15,85

Nota: N corresponde ao nº observações, Mín. ao mínimo e Máx. ao máximo .

As estatísticas descritivas relativas às variáveis independentes do modelo são as seguintes (Tabela III):

Tabela III – Estatísticas descritivas das variáveis independentes

Variáveis independentes	N	Mín.	Máx.	Média	Desvio Padrão
GEN	509	0	1	0,66	0,475
IDD	509	2	7	3,94	0,998
HAB	509	1	5	2,58	0,907
HAB_G	509	0	1	0,87	0,336
EXP	509	1	9	4,59	1,842
REND	509	1	8	3,49	1,894
N_TRAB	509	1	4	2,53	0,897
ANT	509	1	179	27,87	23,045
SECT	509	0	1	0,05	0,212
FAM	509	0	1	0,38	0,485
GRUP	509	0	1	0,52	0,500
TOC	509	0	1	0,36	0,480
CA	509	0	23	3,61	2,194
CA_M	509	0	5	0,63	0,873

Nota: N corresponde ao nº observações, Mín. ao mínimo e Máx. ao máximo .

4.2 Testes t

Através dos testes t efectuados, verifica-se que as mulheres apresentam uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento, sobretudo no cenário 1, sendo que a diferença verificada se atenua nos restantes cenários (Tabela IV).

Tabela IV – Teste t (Valor da atitude por género)

	Feminino	Masculino	Valor t
Atitude no Cenário 1	16,6379	14,7343	2,4166**
Atitude no Cenário 2	17,1264	16,1164	1,334
Atitude no Cenário 3	8,0977	8,3582	-,741
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	41,8621	39,2090	1,841*

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Quanto à diferença de atitude por idade, testou-se a igualdade de médias entre os inquiridos com idade até 40 anos e os inquiridos com 40 ou mais anos, tal como é

sugerido por Deshpande (1997) e constatou-se que os gestores mais novos apresentam uma atitude global mais favorável ao relato financeiro fraudulento (Tabela V).

Tabela V – Teste t (Valor da atitude por idade)

	Até 40 anos	Mais de 40 anos	Valor t
Atitude no Cenário 1	17,1862	14,3302	3,668***
Atitude no Cenário 2	16,6436	16,3551	,384
Atitude no Cenário 3	8,7234	8,0031	1,741*
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,5532	38,6885	2,593***

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Relativamente à diferença de atitude entre os gestores que possuem habilitações académicas na área da contabilidade/gestão e os restantes, verifica-se que para os que não possuem habilitações nessa área a atitude global é mais favorável ao relato financeiro fraudulento para um nível de significância de 1% (Tabela VI).

Tabela VI – Teste t (Valor da atitude por posse de habilitação de contabilidade/gestão)

	Possui habilitação na área	Não possui habilitação na área	Valor t
Atitude no Cenário 1	14,9255	18,4697	-2,937***
Atitude no Cenário 2	15,9616	19,8182	-3,5995***
Atitude no Cenário 3	8,2144	8,6364	-,649
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	39,1016	46,9242	-3,445***

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Constata-se também que a atitude dos gestores de empresas familiares é mais favorável ao relato financeiro fraudulento do que os das restantes empresas (Tabela VII).

Tabela VII – Teste t (Valor da atitude por empresa familiar)

	Empresa familiar	Empresa não familiar	Valor t
Atitude no Cenário 1	16,3073	14,8265	1,925*
Atitude no Cenário 2	17,7969	15,6530	2,909***
Atitude no Cenário 3	8,3333	8,2303	,269
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,4375	38,7098	2,608***

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Verifica-se ainda que os gestores das empresas que não pertencem a um grupo económico apresentam uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento do que os gestores das empresas que pertencem a um grupo económico (Tabela VIII).

Tabela VIII – Teste t (Valor da atitude por pertença a grupo económico)

	Pertence a grupo económico	Não pertence a grupo económico	Valor t
Atitude no Cenário 1	14,3523	16,4980	-2,912***
Atitude no Cenário 2	15,0758	17,9551	-4,016***
Atitude no Cenário 3	7,8371	8,7347	-2,445**
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	37,2652	43,1878	-4,263***

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

No que diz respeito à atitude global, não foram encontradas diferenças significativas entre gestores com nível de habilitação inferior ou igual à licenciatura e gestores com nível de habilitação superior à licenciatura (anexo 4). No que diz respeito à atitude em função do número de trabalhadores, os gestores das empresas com 250 ou mais trabalhadores são os que apresentam uma atitude menos favorável perante o relato financeiro fraudulento, apresentando diferenças estatisticamente significativas face aos gestores de empresas com menor número de trabalhadores (anexo 5).

4.3 Modelo de regressão linear

A tabela IX apresenta os resultados da regressão linear para a variável dependente atitude. Na primeira coluna são mostrados os resultados relativos à atitude global (soma da atitude dos três cenários) e nas restantes colunas são apresentados os resultados em relação à atitude em cada um dos cenários.

Tabela IX – Resultado do Modelo de Regressão Linear – variável dependente atitude

	Global	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Constante	50,1867*** (6,2726)	20,04168*** (3,5127)	20,52174*** (3,2516)	9,623287*** (1,6936)
GEN	0,2681472 (1,5899)	-0,3874936 (0,8549)	-0,0515506 (0,8321)	0,7071914 (0,4347)
IDD				
30 - 39 anos	-8,425943 (5,6970)	-6,35896** (2,7871)	-0,4072353 (2,1058)	-1,659747 (2,3845)
40 - 49 anos	-12,35574** (5,9706)	-8,632703*** (3,0588)	-2,121909 (2,3427)	-1,60113 (2,3698)
50 - 59 anos	-11,38794* (6,7783)	-8,590476** (3,4727)	-1,502435 (2,8564)	-1,295029 (2,4669)
60 - 69 anos	-6,968662 (8,2193)	-8,199636* (4,4647)	-0,2652755 (3,7712)	1,496249 (3,2246)
70 anos ou mais	-6,828015 (10,2901)	-9,246987* (5,2144)	1,037581 (4,8730)	1,381391 (3,5277)
HAB				
Licenciatura	-1,300709 (3,6807)	-0,1452674 (2,0013)	-1,412968 (2,0060)	0,2575256 (1,0484)
Pós-graduação	-1,711634 (3,9706)	-0,4516201 (2,1206)	-1,749784 (2,1387)	0,4897709 (1,1058)
Mestrado	-0,2974596 (3,9773)	1,344437 (2,1781)	-2,049122 (2,1430)	0,4072253 (1,1012)
Doutoramento	-5,379567 (7,4425)	1,28728 (3,8672)	-7,434253** (3,0652)	0,7674059 (2,1943)
HAB_G	-6,736728*** (2,0299)	-3,81936*** (1,1974)	-2,662971** (1,0840)	-0,2543979 (0,6397)
EXP				
5 - 9 anos	13,58599** (5,9115)	9,176382*** (3,2386)	1,193548 (2,4860)	3,216058 (2,3656)
10 - 14 anos	10,98189* (6,6520)	7,335664** (3,5393)	1,080317 (2,7055)	2,565911 (2,5390)
15 - 19 anos	16,23101** (6,8702)	9,781529*** (3,7136)	4,689468 (2,8809)	1,760015 (2,4849)
20 - 24 anos	15,21126** (6,9492)	8,465098** (3,7755)	4,507261 (2,9749)	2,238897 (2,4984)
25 - 29 anos	13,1094* (7,5601)	9,014651** (4,0669)	2,984799 (3,3041)	1,109949 (2,5772)
30 - 34 anos	11,8197 (7,9278)	8,262691* (4,2204)	1,63112 (3,4917)	1,925891 (2,7047)
35 - 39 anos	14,26083* (8,5338)	9,386285* (4,8759)	5,710719 (3,8709)	-0,8361694 (2,8309)
40 anos ou mais	7,655061	6,384042	1,913809	-0,6427895

Bruno Gomes Pires, Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais
Atitude dos Gestores Perante o Relato Financeiro Fraudulento

	(9,0117)	(4,9489)	(4,0862)	(3,2659)
REND				
15.000€ - 29.999€	-1,924245 (3,0615)	-0,3958053 (1,5743)	-0,0345363 (1,4113)	-1,493903 (0,9642)
30.000€ - 44.999€	-8,193101** (3,2526)	-2,955378* (1,6753)	-2,65224* (1,5058)	-2,585484*** (0,9354)
45.000€ - 59.999€	-7,128336** (3,6026)	-3,637413** (1,7796)	-1,81631 (1,7222)	-1,674613* (1,0091)
60.000€ - 74.999€	-9,128731** (4,1594)	-4,469056** (2,1973)	-2,095381 (1,9747)	-2,564293** (1,0875)
75.000€ - 89.999€	-6,998585* (4,1573)	-2,874657 (2,1659)	-1,683759 (2,2642)	-2,440169** (1,1149)
90.000€ - 104.999€	-8,601829* (4,8300)	-3,764028 (2,4790)	-3,824363* (2,1541)	-1,013439 (2,2430)
105.000€ ou mais	-12,78293*** (4,1453)	-5,693413*** (2,1173)	-4,037887* (2,0657)	-3,05163*** (1,0405)
N_TRAB				
10 - 49 trabalhadores	2,186459 (2,4030)	1,14426 (1,2714)	1,490168 (1,0952)	-0,4479689 (0,6803)
50 - 249 trabalhadores	0,16477 (2,5968)	-0,0511053 (1,3831)	0,8088458 (1,2238)	-0,5929704 (0,6963)
250 ou mais trabalhadores	-1,337893 (3,1251)	-0,4983209 (1,6723)	-0,6698112 (1,4765)	-0,1697607 (0,8270)
ANT	0,0279334 (0,0299)	0,0282021 (0,0174)	-0,0063229 (0,0165)	0,0060541 (0,0072)
SECT	-0,2285244 (3,7472)	-0,1050308 (1,9149)	-1,224769 (1,8314)	1,101275 (0,9413)
FAM	2,042959 (1,5334)	0,8213949 (0,8292)	1,395929* (0,7973)	-0,1743654 (0,3982)
GRUP	-1,668042 (1,5600)	-0,3813773 (0,8405)	-0,944407 (0,8643)	-0,3422574 (0,4423)
TOC	1,068481 (1,5647)	0,1500473 (0,8349)	0,3977961 (0,8038)	0,5206373 (0,4574)
CA	-0,5922574* (0,3262)	-0,2651646 (0,1803)	-0,2286655 (0,1497)	-0,0984272 (0,1027)
CA_M	0,2141081 (0,8352)	0,256531 (0,4560)	-0,1028701 (0,4276)	0,0604472 (0,2063)
R²	0,1598	0,1472	0,1298	0,1009
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000	0,1265
Nº observações	509	509	509	509

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente. Valores entre parêntesis correspondem ao desvio padrão.

O resultado da regressão (Tabela IX) mostra que, das hipóteses investigadas, apenas a idade (em algumas faixas etárias face ao grupo de referência 20 – 29 anos) e a habilitação na área da contabilidade/gestão estão (negativamente) associadas à atitude global perante o relato financeiro fraudulento, o que confirma estudos anteriores que indicam que indivíduos mais velhos tendem a ser mais cumpridores e têm maior sentido ético (Ruegger & King, 1992; Deshpande, 1997; Eweje & Brunton, 2010; Serwinek, 1992) e que habilitações académicas na área de gestão resultam em maior sentido ético (Persons, 2009) e possivelmente traduzem um maior conhecimento e sensibilização para a problemática do relato financeiro fraudulento. Assim, as hipóteses H2 e H4 são suportadas. As restantes hipóteses (H1, H3, H5, H6 e H7) não são suportadas. Destaca-se ainda o facto de a experiência (positivamente), o nível de rendimento (negativamente) e o número de elementos do conselho de administração (negativamente) aparecerem como factores explicativos de uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento. Os resultados sugerem que talvez um conselho de administração mais extenso transmita aos gestores um maior controlo e influencie a sua atitude e não esteja apenas relacionado com o lado do triângulo da fraude relativo à oportunidade. No cenário 2 surge um resultado interessante: o facto de a empresa ser familiar está positivamente associado à atitude, ainda que apenas a um nível de significância estatística de 10%. O cenário 2 descreve uma situação em que está em causa um possível dano na imagem da empresa sendo essa, possivelmente, a razão de tal resultado, o que confirmaria a ideia de que nas empresas familiares a reputação e imagem da empresa se confunde, no ponto de vista do empresário, com a sua própria imagem (Prencipe et al., 2014; Chrisman et al., 2007). No cenário 3, a posse de habilitação de gestão deixa de ser explicativa, talvez porque a situação descrita (vendas

fictícias) é demasiado evidente, mesmo para quem não tem conhecimentos tão profundos relacionados com a contabilidade e a gestão. No entanto, para este cenário a interpretação dos resultados deve ser mais cautelosa devido à $\text{Prob} > F = 0,1265$, o que indica que o modelo pode não ser adequado para explicar a atitude. Para os restantes cenários e para a atitude global a $\text{Prob} > F = 0,0000$ oferece maior segurança quanto à interpretação dos resultados.

5. Conclusão

Com as sucessivas descobertas de fraudes no relato financeiro, tem aumentado a preocupação em perceber o que leva responsáveis de gestão a envolverem-se em esquemas fraudulentos e em identificar factores de risco que possam indicar irregularidades intencionais nas demonstrações financeiras. Neste contexto, a principal teoria é a do triângulo da fraude que reconhece que é necessário que se combinem a oportunidade, a motivação e a atitude adequadas para que a fraude ocorra. Destes três lados do triângulo, a atitude é aquele onde a investigação é mais limitada (Hogan et al., 2008). Com o objectivo de ajudar a colmatar esta lacuna e a identificar possíveis factores de risco de fraude relacionados com a atitude, este estudo pretendeu identificar características dos gestores e das empresas que estejam associadas a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento. Foram estudadas sete variáveis: o género, a idade, o nível de habilitações, a posse de habilitação de contabilidade/gestão, o número de trabalhadores da empresa, o facto de ser uma empresa familiar e a pertença a um grupo económico, sendo utilizada uma regressão linear para estudar a possível associação destas variáveis com a atitude perante o relato financeiro fraudulento. A atitude foi medida através de um questionário construído para o efeito e enviado aos

gestores de empresas SA registadas em Portugal, tendo sido obtidas 509 respostas completas.

Os resultados obtidos indicam que apenas a idade e a posse de habilitação de contabilidade/gestão estão, negativamente, associadas a uma atitude mais favorável ao relato financeiro fraudulento, o que confirma a ideia de que indivíduos mais velhos têm maior sentido ético e de cumprimento de regras (Ruegger & King, 1992; Deshpande, 1997; Eweje & Brunton, 2010; Serwinek, 1992) e que a posse de habilitações na área da gestão resulta em maior sentido ético (Persons, 2009) ou apenas num maior conhecimento para identificar situações fraudulentas no relato financeiro.

A baixa taxa de resposta (5,18%) constitui uma limitação deste estudo, bem como o facto de não poder ser garantido que tenha sido um gestor a responder, apesar de tal ter sido expressamente pedido no questionário enviado e ter sido perguntado ao inquirido o cargo que ocupa na empresa. Reconhece-se ainda que alguns inquiridos, sobretudo aqueles sem habilitações na área da gestão/contabilidade, possam ter indicado o seu grau de concordância com as afirmações referentes aos cenários apresentados sem que estivessem conscientes que as situações descritas nesses cenários constituíam relato financeiro fraudulento. Uma vez que ao conceito de fraude está associada a intenção, a possibilidade desta situação ter ocorrido constitui também uma limitação deste estudo.

Para além das hipóteses de investigação estudadas, formuladas de acordo com a literatura existente, foram acrescentadas na regressão outras variáveis relacionadas com o gestor e com a empresa e, tanto a experiência (positivamente) como o nível de rendimento (negativamente), bem como o número de elementos do conselho de administração (negativamente) parecem estar associados a uma atitude mais favorável perante o relato financeiro fraudulento, o que pode ser um ponto de partida para

investigações futuras. O facto da formação das atitudes estar relacionada com o contexto social (Hogg & Smith, 2007) indica que diferenças culturais podem influenciar as atitudes, razão pela qual se sugere que se investiguem factores relacionados com a atitude perante o relato financeiro fraudulento noutros países e culturas.

Referências

Abbott, L. J., Parker, S. & Peters, G. F. (2004). Audit committee characteristics and restatements. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 23 (1), 69-87.

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) (2014). Report to the nations on occupational fraud and abuse - 2014 Global Fraud Study.

American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) (2002). Statement on Auditing Standards (SAS) No. 99: Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit.

Ajzen, I. & Fishbein, M. (1969). The prediction of behavioral intentions in a choice situation. *Journal of Experimental Social Psychology* 5 (4), 400-416.

Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). Understanding *attitudes and predicting social behavior*, 1st Edition. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In: Kuhl, J. & Beckman, J. (Eds.). *Action-control: From cognition to behavior*, 1st Edition. Munchen: Springer-Verlag, pp.11-39.

Albrecht, W. S., Howe, K. R. & Romney, M. B. (1984). *Deterring fraud: the internal auditor's perspective*, 1st Edition. Altamonte Springs, FLA: Institute of Internal Auditors Research Foundation.

Albrecht, W. S., Albrecht, C. O., Albrecht, C. C. & Zimbelman, M. F. (2012). *Fraud Examination*, 4th Edition. Mason, OH: Cengage.

Anand, V., Ashfoith, B. E. & Joshi, M. (2005). Business as usual: The acceptance and perpetuation of corruption in organizations. *Academy of Management Executive* 19 (4), 9-23.

Arlow, P. (1991). Personal characteristics in college students' evaluations of business ethics and corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics* 10 (1), 63-69.

Bandura, A. (1999). Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities. *Personality and Social Psychology Review* 3 (3), 193-209.

Barnes, P. (1987). The Analysis and Use of Financial Ratios: A Review Article. *Journal of Business Finance & Accounting* 14 (4), 449-461.

Barnett, J. H. & Karson, M. J. (1989). Managers, values, and executive decisions: An exploration of the role of gender, career stage, organizational level, function, and the importance of ethics, relationships and results in managerial decision-making. *Journal of Business Ethics* 8 (10), 747-771.

Baucus, M. S. & Near, J. P. (1991). Can illegal corporate behavior be predicted? An event history analysis. *The Academy of Management Journal* 34 (1), 9-36.

Beasley, M., Carcello, J. V., Hermanson, D. R. & Neal, T. L. (2010). Fraudulent Financial Reporting 1998 - 2007. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

Beasley, M. S. (1996). An Empirical Analysis of the Relation between the Board of Director Composition and Financial Statement Fraud. *The Accounting Review* 71 (4), 443-465.

Beaver, W. H. (1966). Financial Ratios as Predictors of Failure. *Journal of Accounting Research* 4 (), 71-111.

Bell, T. B. & Carcello, J. V. (2000). Decision Aid for Assessing the Likelihood of Fraudulent Financial Reporting. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 19 (1), 169-184.

Bohner, G. & Dickel, N. (2011). Attitudes and Attitude Change. *Annual review of psychology* 62 (), 391-417.

Brief, A. P., Dukerich, J. M., Brown, P. R. & Brett, J. F. (1996). What's wrong with the treadway commission report? Experimental analyses of the effects of personal values and codes of conduct on fraudulent financial reporting. *Journal of Business Ethics* 15 (2), 183-198.

Burns, N. & Kedia, S. (2006). The impact of performance-based compensation on misreporting. *Journal of Financial Economics* 79 (1), 35-67.

Bushman, R. M. & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics* 32 (1), 237-333.

Callan, V. J. (1992). Predicting ethical values and training needs in ethics. *Journal of Business Ethics* 11 (10), 761-769.

Chambers, A. E. & Penman, S. H. (1984). Timeliness of Reporting and the Stock Price Reaction to Earnings Announcements. *Journal of Accounting Research*, 22 (1), 21-47.

Chrisman, J. J., Sharma, P. & Taggar, S. (2007). Family influences on firms: An introduction. *Journal of Business Research* 60 (10), 1005-1011.

Chrisman, J. J., Chua, J. H. & Litz, R. A. (2004). Comparing the Agency Costs of Family and Non-Family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence. *Entrepreneurship Theory and Practice* 28 (4), 335-354.

Cohen, J., Ding, Y., Lesage, C. & Stolowy, H. (2011). Corporate Fraud and Managers' Behavior: Evidence from the Press. *Journal of Business Ethics* 95 (2), 271-315.

Collins, D. (2000). The Quest to Improve the Human Condition: The First 1 500 Articles Published in Journal of Business Ethics. *Journal of Business Ethics* 26 (1), 1-73.

Conrey, F. R. & Smith, E. R. (2007). Attitude representation: Attitudes as patterns in a distributed, connectionist representational system. *Social Cognition* 25(5), 718-735.

Crano, W. D. & Prislin, R. (2006). Attitudes and persuasion. *Annual review of psychology* 57 (), 345-374.

Cressey, D. R. (1950). The Criminal Violation of Financial Trust. *American Sociological Review* 15 (6), 738-743.

Das, T. K. (2005). How Strong are the Ethical Preferences of Senior Business Executives? *Journal of Business Ethics* 56 (1), 69-80.

Davidson, W., Worrell, D. & Lee, C. (1994). Stock market reactions to announced corporate illegalities. *Journal of Business Ethics* 13 (12), 979-987.

Dechow, P. M., Sloan, R. G. & Sweeney, M. G. (1996). Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research* 13 (1), 1-36.

Dellaportas, S. (2013). Conversations with inmate accountants: Motivation, opportunity and the fraud triangle. *Accounting Forum* 37 (1), 29-39.

Deshpande, S. P. (1997). Managers' Perception of Proper Ethical Conduct: The Effect of Sex, Age, and Level of Education. *Journal of Business Ethics* 16 (1), 79-85.

Dorminey, J., Fleming, A. S., Kranacher, M. & Riley Jr, R. A. (2012). The Evolution of Fraud Theory. *Issues in Accounting Education* 27 (2), 555-579.

Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*, 1st Edition. Forth Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers

Eagly, A. H. & Chaiken, S. (2007). The advantages of an inclusive definition of attitude. *Social Cognition* 25 (5), 582-602.

Efendi, J., Srivastava, A. & Swanson, P. E. (2007). Why do corporate managers misstate financial statements? The role of option compensation and other factors. *Journal of Financial Economics* 85 (3), 667–708.

Ekin, M. G. S. & Tezolmez, S. H. (1999). Business Ethics in Turkey: An Empirical Investigation with Special Emphasis on Gender. *Journal of Business Ethics* 18 (1), 17-34.

Eweje, G. & Brunton, M. (2010). Ethical perceptions of business students in a New Zealand university: do gender, age and work experience matter? *Business Ethics: A European Review* 19 (1), 95-111.

Fazio, R. H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. *Social Cognition* 25 (5), 603-637.

Feng, M., Ge, W., Luo, S. & Shevlin, T. (2011). Why do CFOs become involved in material accounting manipulations? *Journal of Accounting and Economics* 51 (1-2), 21–36.

Gillett, P. R. & Uddin, N. (2005). CFO Intentions of Fraudulent Financial Reporting. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 24 (1), 55-75.

Glover, S. H., Bumpus, M. A., Logan, J. E. & Ciesla, J. R. (1997). Re-examining the Influence of Individual Values on Ethical Decision Making. *Journal of Business Ethics* 16 (12), 1319-1329.

Graham, J. R., Harvey, C. R. & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics* 40 (1), 3-73.

Hogan, C. E., Rezaee, Z., Riley Jr, R. A. & Velury, U. K. (2008). Financial statement fraud: Insights from the academic literature. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 27 (2), 231–252.

Hogg, M. A. & Smith, J. (2007). Attitudes in social context: A social identity perspective. *European Review of Social Psychology* 18 (1), 89-131.

Hoonakker, P. & Carayon, P. (2009). Questionnaire Survey Nonresponse: A Comparison of Postal Mail and Internet Surveys. *International Journal of Human-Computer Interaction* 25 (5), 348-373.

Horrigan, J. (1968). A Short History of Financial Ratio Analysis. *The Accounting Review* 43 (2), 284-294.

Ibrahim, N., Angelidis, J. & Tomic, I. M. (2009). Managers' Attitudes Toward Codes of Ethics: Are There Gender Differences? *Journal of Business Ethics* 90 (3), 343-353.

International Federation of Accountants (IFAC), International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) (2006). International Standard on Auditing (ISA) 240: The Auditor's Responsibility to Consider Fraud in an Audit of Financial Statements.

Khanna, T. & Yafeh, Y. (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? *Journal of Economic Literature* 45 (2), 331-372.

Kidwell, J. M., Stevens, R. E. & Bethke, A. L. (1987). Differences in ethical perceptions between male and female managers: Myth or reality? *Journal of Business Ethics* 6 (6), 489-493.

Kranacher, M., Riley Jr, R. A. & Wells, J. T. (2011). *Forensic Accounting and Fraud Examination*, 1st Edition. Hoboken, NJ: Wiley

Kross, W. & Schroeder, D. A. (1984). An Empirical Investigation of the Effect of Quarterly Earnings Announcement Timing on Stock Returns. *Journal of Accounting Research* 22 (1), 153-176.

Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology* 22 (140), 1-55.

Lindsay, R. M., Lindsay, L. M. & Irvine, V. B. (1996). Instilling ethical behavior in organizations: A survey of Canadian companies. *Journal of Business Ethics* 15 (4), 393-407.

Loebbecke, J. K., Eining, M. M. & Willingham, J. J. (1989). Auditors' Experience with Material Irregularities: Frequency, Nature, and Detectability. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 9 (1), 1-28.

Martin, A. (1971). An Empirical Test of the Relevance of Accounting Information for Investment Decisions. *Journal of Accounting Research* 9 (), 1-31.

McKnight, C. A. & Manly, T. S. (2005). The relative importance of financial statement items for lending decisions. *Journal of Accounting and Finance Research* 13 (1), 145- 158.

Mitchell, W. J., Lewis, P. V. & Reissch, Jr, N. L. (1992). Bank ethics: An exploratory study of ethical behaviors and perceptions in small, local banks. *Journal of Business Ethics* 11 (3), 197-205.

Murphy, P. R. & Dacin, M. T. (2011). Psychological Pathways to Fraud: Understanding and Preventing Fraud in Organizations. *Journal of Business Ethics* 101 (4), 601-618.

Murphy, P. E. (1995). Corporate ethics statements: Current status and future prospects. *Journal of Business Ethics* 14 (9), 727-740.

Murphy, K. J. (2001). Performance standards in incentive contracts. *Journal of Accounting and Economics* 30 (3), 245-278.

Ohlson, J. A. (1980). Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research* 18 (1), 109-131.

Persons, O. (2009). Using a Corporate Code of Ethics to Assess Students' Ethicality: Implications for Business Education. *Journal of Education for Business* 84 (6), 357-366.

Pierce, B. & Sweeney, B. (2010). The Relationship between Demographic Variables and Ethical Decision Making of Trainee Accountants. *International Journal of Auditing* 14 (1), 79-99.

Prencipe, A., Bar-Yosef, S. & Dekker, H. C. (2014): Accounting Research in Family Firms: Theoretical and Empirical Challenges. *European Accounting Review*, 2014, 1-25.

Radtke, R. R. (2000). The Effects of Gender and Setting on Accountants' Ethically Sensitive Decisions. *Journal of Business Ethics* 24 (4), 299-312.

Rama, M. (2012). Corporate Governance and Corruption: Ethical Dilemmas of Asian Business Groups. *Journal of Business Ethics* 109 (4), 501-519.

Ramamoorti, S. (2008). The psychology and sociology of fraud: integrating the behavioral sciences component into fraud and forensic accounting curricula. *Issues in Accounting Education* 23 (4), 521-533.

Rezaee, Z. (2005). Causes, consequences, and deterrence of financial statement fraud. *Critical Perspectives on Accounting* 16 (3), 277-298.

Rosenberg, M. J. (1960). A Structural Theory of Attitude Dynamics. *The Public Opinion Quarterly* 24 (2) Special Issue: Attitude Change, 319-340.

Ruegger, D. & King, E. W. (1992). A study of the effect of age and gender upon student business ethics. *Journal of Business Ethics* 11 (3), 179-186.

Schwarz, N. (2007). Attitude construction: evaluation in context. *Social Cognition* 25 (5), 638-656.

Serwinek, P. J. (1992). Demographic & related differences in ethical views among small businesses. *Journal of Business Ethics* 11 (7), 555-566.

Sikula, Sr., A. & Costa, A. (1994). Are women more ethical than men? *Journal of Business Ethics* 13 (11), 859-871.

Smith, P. L. & Oakley, E. F. (1997). Gender-Related Differences in Ethical and Social Values of Business Students: Implications for Management. *Journal of Business Ethics* 16 (1), 37-45.

Smith, J. R., Tiras, S. L. & Vichitlekarn, S. S. (2000). The Interaction between Internal Control Assessment and Substantive Testing in Audits for Fraud. *Contemporary Accounting Research* 17 (2), 327-356.

Stanga, K. G. & Turpen, R. A. (1991). Ethical judgments on selected accounting issues: An empirical study. *Journal of Business Ethics* 10 (10), 739-747.

van den Berg, H., Manstead, A. S. R., van der Pligt, J., Wigboldus, D. H. J. (2006). The impact of affective and cognitive focus on attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology* 42 (3), 373-379.

Vitell, S. J. & Festervand, T. A. (1987). Business ethics: conflicts, practices and beliefs of industrial executives. *Journal of Business Ethics* 6 (2), 111-122.

Wilks, T. J. & Zimbelman, M. F. (2004). Decomposition of fraud-risk assessments and auditors' sensitivity to fraud cues. *Contemporary Accounting Research* 21 (3), 719-745.

Wolfe D. T. & Hermanson, D. R. (2004). The Fraud Diamond: Considering the Four Elements of Fraud. *The CPA Journal* 74 (12), 38-42.

Wood, W. (2000). Attitude change: persuasion and social influence. *Annual review of psychology* 51 (), 539-570.

Anexos

Anexo 1 - Descrição da amostra

		Frequência	Percentagem
Género	Feminino	174	34,2
	Masculino	335	65,8
	Total	509	100,0
Idade	20 - 29	19	3,7
	30 - 39	169	33,2
	40 - 49	179	35,2
	50 - 59	110	21,6
	60 - 69	27	5,3
	70 anos ou mais	5	1,0
	Total	509	100,0
Nível de habilitação	Até ao Ensino Secundário (12 ^º ano)	28	5,5
	Licenciatura	269	52,8
	Pós-Graduação	109	21,4
	Mestrado	95	18,7
	Doutoramento	8	1,6
	Total	509	100,0
Habilitação de gestão	Possui habilitações na área da contabilidade/gestão	443	87,0
	Não possui habilitações na área da contabilidade/gestão	66	13,0
	Total	509	100,0
Experiência	Menos de 5 anos	14	2,8
	5 - 9	37	7,3
	10 - 14	109	21,4
	15 - 19	104	20,4
	20 - 24	98	19,3
	25 - 29	70	13,8
	30 - 34	40	7,9
	35 - 39	16	3,1
	40 anos ou mais	21	4,1
	Total	509	100,0
Nível de rendimento	Menos de 15.000€	51	10,0
	15.000€ - 29.999€	131	25,7
	30.000€ - 44.999€	129	25,3
	45.000€ - 59.999€	73	14,3
	60.000€ - 74.999€	51	10,0
	75.000€ - 89.999€	25	4,9
	90.000€ - 104.999€	13	2,6
	105.000€ ou mais	36	7,1
	Total	509	100,0

Bruno Gomes Pires, Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais
Atitude dos Gestores Perante o Relato Financeiro Fraudulento

Número de trabalhadores da empresa	Menos de 10	61	12,0
	10 - 49	198	38,9
	50 - 249	170	33,4
	250 ou mais	80	15,7
	Total	509	100,0
Antiguidade	Até 10 anos	85	16,7
	11 - 20	147	28,9
	21 - 30	117	23,0
	31 - 40	63	12,4
	41 - 50	36	7,1
	Mais de 50 anos	61	12,0
	Total	509	100,0
Sector	Privado	485	95,3
	Público	24	4,7
	Total	509	100,0
Sector de Actividade (CAE)	A - Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	16	3,1
	B - Indústrias extractivas	4	0,8
	C - Indústrias transformadoras	122	24,0
	D - Electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	11	2,2
	E - Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	13	2,6
	F - Construção	47	9,2
	G - Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	64	12,6
	H - Transportes e armazenagem	31	6,1
	I - Alojamento, restauração e similares	23	4,5
	J - Actividades de informação e de comunicação	21	4,1
	K - Actividades financeiras e de seguros	13	2,6
	L - Actividades imobiliárias	13	2,6
	M - Actividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	41	8,1
	N - Actividades administrativas e dos serviços de apoio	5	1,0
	O - Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória	3	0,6
	P - Educação	3	0,6
	Q - Actividades de saúde humana e apoio social	18	3,5
	R - Actividades artísticas, de espectáculos, desportivas e recreativas	4	0,8
	S - Outras actividades de serviços	57	11,2
	Total	509	100,0

Bruno Gomes Pires, Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais
Atitude dos Gestores Perante o Relato Financeiro Fraudulento

Empresa Familiar	Empresa familiar	192	37,7
	Empresa não familiar	317	62,3
	Total	509	100,0
Pertença a um grupo económico	Pertence a um grupo económico	264	51,9
	Não pertence a um grupo económico	245	48,1
	Total	509	100,0
TOC	Interno	327	64,2
	Externo	182	35,8
	Total	509	100,0
Número de elementos do Conselho de Administração	0	3	0,6
	1	43	8,4
	2	72	14,1
	3	213	41,8
	4	44	8,6
	5	82	16,1
	6	16	3,1
	7	18	3,5
	8	3	0,6
	9	5	1,0
	10	3	0,6
	11	1	0,2
	12	2	0,4
	13	1	0,2
	15	1	0,2
	20	1	0,2
	23	1	0,2
	Total	509	100,0
Número de mulheres no Conselho de Administração	0	290	57,0
	1	145	28,5
	2	55	10,8
	3	13	2,6
	4	5	1,0
	5	1	0,2
	Total	509	100,0

Anexo 2 – Cenários

Cenário 1

Chegou o mês de Dezembro e verifica-se que o lucro da empresa no ano que está a terminar será inferior ao que os analistas tinham previsto. A verificar-se este resultado, o preço das acções registará, previsivelmente, uma forte queda. Além disso, o gestor deixará de receber o bónus que está contratualizado e que tem recebido em anos anteriores. De forma a aumentar o lucro da empresa, o gestor lembrou-se que podia antecipar para o presente ano o registo de algumas vendas que se irão realizar em Janeiro, fruto de um contrato já assinado pela empresa.

Afirmações relativas ao cenário 1:

- A preocupação com a performance da empresa justifica que o gestor antecipe o registo das vendas.
- Ninguém será prejudicado, pelo que não é grave antecipar o registo das vendas.
- Antecipar o registo das vendas é um acto de gestão natural que qualquer um faria.
- Antecipar o registo das vendas não é desonesto porque já existe um contrato assinado.
- Antecipar o registo das vendas é a decisão correcta porque protege os interesses da empresa e do gestor.
- As expectativas dos analistas quanto ao desempenho da empresa deixam o gestor sem outra opção a não ser antecipar o registo das vendas.

Cenário 2

A empresa tem vários processos judiciais em curso e soube agora através do seu departamento jurídico que é bastante provável que um deles implique o pagamento de uma avultada indemnização a um cliente. O departamento jurídico informou ainda o gestor do montante que a empresa terá de desembolsar. Deste modo, terá de registar uma provisão que terá como consequência a diminuição drástica do resultado do exercício e um considerável dano na imagem da empresa que colocará em causa o estabelecimento de novas parcerias essenciais à sua expansão. Para evitar estas consequências negativas, ocorreu ao gestor não registar a provisão.

Afirmações relativas ao cenário 2:

- A preocupação com a imagem da empresa justifica que não se registe a provisão.
- Ninguém é prejudicado, por isso não é grave não registar a provisão.
- Não registar a provisão não é desonesto porque não coloca em causa o pagamento da indemnização.
- Face a todas as consequências, não registar a provisão é o mais sensato e o que melhor defende os interesses da empresa.
- Não registar a provisão é aceitável porque a empresa pode até vir a ganhar o processo.
- A subjectividade inerente ao seu reconhecimento faz com que não registar a provisão não seja tão mau quanto não registar outro gasto.

Cenário 3

De forma a aumentar a sua produtividade global e a promover uma competição entre as diversas regiões onde opera, a empresa introduziu um sistema de benefícios que premeia o gestor da região que regista o maior volume de vendas em cada trimestre. Tendo em conta as vendas dos primeiros dois meses do trimestre, o gestor estava convencido que, desta vez, o prémio lhe seria atribuído, tendo, por isso, incorrido em gastos pessoais acima do seu rendimento habitual. No entanto, o último mês registou uma queda nas vendas e, assim, o prémio será atribuído ao responsável da região vizinha. Para garantir o seu prémio, o gestor pensou em registar vendas que não ocorreram.

Afirmações relativas ao cenário 3:

- Não é grave registar vendas que não ocorreram porque também beneficia a empresa.
- A política de competição interna promovida pela empresa leva a que o gestor não tenha outra opção a não ser registar vendas que não ocorreram.
- É aceitável que o gestor registre vendas que não ocorreram porque mostra à empresa que o sistema de benefícios é desadequado.
- Registar vendas que não ocorreram é o mais sensato porque os gestores de outras regiões também o devem ter feito.
- A queda inesperada das vendas e os gastos extraordinários em o gestor incorreu tornam compreensível que registre vendas que não ocorreram.
- A decisão do gestor de registar vendas que não ocorreram não pode ser criticada porque este tipo de prática é generalizada.

**Anexo 3 – Afirmações relativas aos cenários por tipo de racionalização e
respectivas referências**

Cenário	Afirmação	Tipo de racionalização	Referências
1	A <u>preocupação com a performance da empresa</u> justifica que o gestor antecipe o registo das vendas	Apelo a lealdades superiores	Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013
1	<u>Ninguém será prejudicado</u> , pelo que não é grave antecipar o registo das vendas	Negação de dano ou vítimas	Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008
1	Antecipar o registo das vendas é um acto de gestão natural que <u>qualquer um faria</u>	Ponderação social	Anand et al., 2005; Murphy & Dacin, 2011
1	Antecipar o registo das vendas não é desonesto <u>porque já existe um contrato assinado</u>	Minimizar a consequência do acto	Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999
1	Antecipar o registo das vendas é a decisão correcta <u>porque protege os interesses da empresa e do gestor</u>	Apelo a lealdades superiores	Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013
1	As expectativas dos analistas quanto ao desempenho da empresa <u>deixam o gestor sem outra opção</u> a não ser antecipar o registo das vendas	Negação de responsabilidade	Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008; Dellaportas, 2013
2	A <u>preocupação com a imagem da empresa</u> justifica que não se registre a provisão	Apelo a lealdades superiores	Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013

Bruno Gomes Pires, Mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais
Atitude dos Gestores Perante o Relato Financeiro Fraudulento

2	<u>Ninguém é prejudicado</u> , por isso não é grave não registar a provisão	Negação de dano ou vítimas	Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008
2	Não registar a provisão não é desonesto <u>porque não coloca em causa o pagamento da indemnização</u>	Minimizar a consequência do acto	Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999
2	Face a todas as consequências, não registar a provisão é o mais sensato e <u>o que melhor defende os interesses da empresa</u>	Apelo a lealdades superiores	Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013
2	Não registar a provisão é aceitável <u>porque a empresa pode até vir a ganhar o processo</u>	Minimizar a consequência do acto	Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999
2	A subjectividade inerente ao seu reconhecimento faz com que não registar a provisão <u>não seja tão mau quanto não registar outro gasto</u>	Vantagem comparativa	Murphy & Dacin, 2011; Bandura, 1999
3	Não é grave registar vendas que não ocorreram porque <u>também beneficia a empresa</u>	Apelo a lealdades superiores	Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013

3	A política de competição interna promovida pela empresa <u>leva a que o gestor não tenha outra opção a não ser registar vendas que não ocorreram</u>	Negação de responsabilidade	Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008; Dellaportas, 2013
3	É aceitável que o gestor registre vendas que não ocorreram porque <u>mostra à empresa que o sistema de benefícios é desadequado</u>	Apelo a lealdades superiores	Murphy & Dacin, 2011; Anand et al., 2005; Dellaportas, 2013
3	Registar vendas que não ocorreram é o mais sensato porque <u>os gestores de outras regiões também o devem ter feito</u>	Ponderação social	Anand et al., 2005; Murphy & Dacin, 2011
3	<u>A queda inesperada das vendas e os gastos extraordinários</u> em o gestor incorreu tornam compreensível que registre vendas que não ocorreram	Negação de responsabilidade	Anand et al., 2005; Ramamoorti, 2008; Dellaportas, 2013
3	A decisão do gestor de registar vendas que não ocorreram não pode ser criticada porque <u>este tipo de prática é generalizada</u>	Ponderação social	Anand et al., 2005; Murphy & Dacin, 2011

Anexo 4 - Teste t (Valor da atitude por nível de habilitação)

	Licenciatura ou inferior	Superior à licenciatura	Valor t
Atitude no Cenário 1	15,6061	15,0755	,712
Atitude no Cenário 2	17,1818	15,4528	2,395**
Atitude no Cenário 3	8,3030	8,2217	,218
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	41,0909	38,7500	1,646

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Anexo 5 - Teste t (Valor da atitude por nº de trabalhadores da empresa)

	Menos de 10	De 10 a 49	Valor t
Atitude no Cenário 1	15,9508	16,5000	-,463
Atitude no Cenário 2	16,8197	17,4949	-,604
Atitude no Cenário 3	9,2459	8,3838	1,405
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,0164	42,3788	-,157
	Menos de 10	De 50 a 249	Valor t
Atitude no Cenário 1	15,9508	14,9059	,864
Atitude no Cenário 2	16,8197	16,4706	,306
Atitude no Cenário 3	9,2459	7,9235	2,199**
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,0164	39,3000	1,148
	Menos de 10	250 ou mais	Valor t
Atitude no Cenário 1	15,9508	13,2125	2,090**
Atitude no Cenário 2	16,8197	13,6125	2,575**
Atitude no Cenário 3	9,2459	7,9750	1,960*
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,0164	34,8000	2,861***
	De 10 a 49	De 50 a 249	Valor t
Atitude no Cenário 1	16,5000	14,9059	1,792*
Atitude no Cenário 2	17,4949	16,4706	1,169
Atitude no Cenário 3	8,3838	7,9235	1,042
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,3788	39,3000	1,829*
	De 10 a 49	250 ou mais	Valor t
Atitude no Cenário 1	16,5000	13,2125	3,217***
Atitude no Cenário 2	17,4949	13,6125	3,854***
Atitude no Cenário 3	8,3838	7,9750	,811
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	42,3788	34,8000	3,999***
	De 50 a 249	250 ou mais	Valor t
Atitude no Cenário 1	14,9059	13,2125	1,614
Atitude no Cenário 2	16,4706	13,6125	2,766***
Atitude no Cenário 3	7,9235	7,9750	-,105
Atitude nos Cenários 1, 2 e 3 (Atitude global)	39,3000	34,8000	2,294**

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância estatística de 10%, 5% e 1%, respectivamente.