

MESTRADO EM
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS
EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

MATERIALIDADE E A PERSONALIDADE DO AUDITOR

TOMÁS ALVES GARCIA TRINDADE VEIGA

OUTUBRO - 2019

MESTRADO EM
CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS
EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

MATERIALIDADE E A PERSONALIDADE DO AUDITOR

TOMÁS ALVES GARCIA TRINDADE VEIGA

ORIENTAÇÃO:

PROFESSOR DOUTOR ANTÓNIO CARLOS DE OLIVEIRA SAMAGAIO

OUTUBRO - 2019

Abstract

Lately, there has been many financial scandals that affected the whole market. Besides all the consequences in the market, they also resulted in a strong suspicious over the auditor's work and his importance. After the Enron and WorldCom scandals, the audit universe suffered a reputation crisis, which took, inclusively, to the extinction of Arthur Andersen, one of the most important audit firms, on that time.

Resulting of this crisis of the auditors, many investigators have studied the most important variables of this job, and due to the importance of personal judgment in the exercise of their profession, they tried to understand the influence of the auditor's personal characteristics on their work. One of the personal characteristics that most influence the behavior of individuals is their personality, so, given its importance and the lack of research on the subject, I decided to study the influence of personality traits on the auditor's judgements of materiality, one of the most important stages of the process of legal statutory audit.

In order to analyse the auditor's personality, I used the "Big-five model", the most used model in the investigation to define people personality. To examine the judgements of the auditor materiality, I created two case studies, and, at the end, the respondent had to quantify the value of the materiality. My results were collected through an online questionnaire, produced on qualtrics, mostly sent to ROC's.

All in all, after analysing the correlation between the personality traits of the respondents and its materiality judgments, through Smart PLS 3.0, I conclude that the auditor's personality doesn't influence their judgements of materiality, except in the case of the extraversion and openness to experience personality traits, that, sometimes, may influence the judgements of the auditor's materiality.

Key words: Audit; Materiality; Personality Traits

Resumo

Ultimamente muitos têm sido os escândalos financeiros que afetaram o mercado num todo, e que, no final de contas, para além de todas as implicações que tiveram no mercado, trouxeram também uma desconfiança acentuada no trabalho do auditor e na sua importância. Após os escândalos da *Enron* e da *WorldCom* o mundo da auditoria viveu uma crise reputacional que levou, inclusivamente, à extinção da Arthur Andersen, que na altura era uma das maiores firmas de auditoria do Mundo.

Nesse sentido, os investigadores tentaram perceber quais eram as variáveis que mais influenciavam o trabalho do auditor, sendo que, devido à importância do julgamento profissional no exercício da sua profissão, tentaram perceber a influência das características pessoais do auditor no seu trabalho. Uma das características pessoais que mais modelam o comportamento dos indivíduos é a sua personalidade, pelo que, tendo em conta a importância da mesma e a escassez de investigação do tema, optei por estudar o efeito da personalidade dos auditores nos seus julgamentos de materialidade, uma das etapas mais importantes no processo de auditoria.

Com o intuito de analisar a personalidade dos auditores, utilizei o *Big-five model*, que é o modelo mais utilizado na investigação para definir a personalidade das pessoas, e, para analisar os julgamentos de materialidade dos auditores, fiz dois *case studies*, onde, no final, o inquirido tinha de quantificar o valor da materialidade. Os meus resultados foram recolhidos através de um questionário online, produzido no qualtrics, enviado, maioritariamente, para ROC's.

Em suma, após a análise da correlação entre os traços de personalidade dos inquiridos e os seus julgamentos de materialidade, através do *Smart PLS 3.0*, concluiu-se que a personalidade dos auditores não influencia os julgamentos de materialidade dos mesmos, exceto para o caso do traço de personalidade extroversão e da abertura à experiência, que, por vezes, e mediante a situação, podem influenciar os julgamentos de materialidade dos auditores.

Palavras chave: Auditoria; Materialidade; traços de personalidade

Agradecimentos

Em primeiro lugar quero agradecer à minha mãe, pai, aos meus irmãos, à minha namorada, a toda a minha família e amigos por todo o apoio que me deram durante este último ano.

Em segundo lugar agradeço também ao meu orientador, Professor Doutor António Carlos de Oliveira Samagaio, por toda ajuda e aconselhamento durante todas as fases deste processo e pela disponibilidade demonstrada sem as quais esta tese não teria sido possível.

Agradeço, também, ao Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) por me ter proporcionado os conhecimentos necessários para o desenvolvimento de uma carreira profissional.

Por fim, e não menos importante, quero agradecer à Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, por me ter facultado a lista atualizada de Revisores Oficiais de Contas em Portugal.

Índice

Abstract.....	i
Resumo	ii
Agradecimentos	iii
Índice	iv
1. Introdução.....	1
2. Revisão da literatura	4
2.1. Traços de personalidade – Teoria das Big Five.....	4
2.2. A Materialidade	6
2.2.1. Conceito.....	6
2.2.2. O <i>trade-off</i> da materialidade.....	8
2.2.3. A dimensão qualitativa da materialidade.....	9
2.2.3. A dimensão quantitativa da materialidade.....	11
2.3. Sumário da revisão de literatura e hipóteses a testar	15
3. Metodologia e dados.....	17
3.1. Amostra	17
3.2. Questionário	17
3.3. Definição das variáveis de medida	17
4. Análise de resultados	19
4.1. Caracterização da amostra	19
4.2. Traços de personalidade	21
4.3. Materialidade	22
4.4. Estimação dos modelos	24
4.4.1. Modelo de Medida para o primeiro modelo	24

4.4.2. Modelo Estrutural para o primeiro modelo	26
4.4.3. Modelo de Medida para o segundo modelo.....	28
4.4.4. Modelo Estrutural para o segundo modelo.....	29
5. Conclusões, limitações e pesquisa futura	32
Bibliografia.....	35
Anexos.....	39

Índice de Figuras

Figura 1- Modelo Conceptual.....	16
Figura 2- Idade dos inquiridos.....	19
Figura 3-Posição que os inquiridos ocupam na firma	20
Figura 4- Nível de instrução mais elevado concluído pelos inquiridos.....	21
Figura 5-Primeiro Modelo	28
Figura 6- Segundo modelo	31

Índice de Tabelas

Tabela 1- Fatores qualitativos da materialidade	9
Tabela 2- Indicadores da materialidade.....	12
Tabela 3- Indicadores da materialidade.....	13
Tabela 4- Benchmark contabilísticos mais utilizados e seus intervalos percentuais.....	14
Tabela 5- Valores médios dos traços de personalidade dos inquiridos	21
Tabela 6- Valores médios dos traços de personalidade dos ROC's e dos não ROC's...	22
Tabela 7- Estatísticas descritivas relativamente à materialidade do Caso 1.....	23
Tabela 8- Estatísticas descritivas na materialidade do Caso 2 (em euros)	23
Tabela 9- Construct Reliability and Validity.....	25
Tabela 10- Critério de Fornell-Larcker	26
Tabela 11- Quadro resumo dos coeficientes, pesos, intensidade e significância das variáveis.....	27
Tabela 12- Construct Reliability and Validity.....	29
Tabela 13- Critério de Fornell-Larcker	29
Tabela 14- Quadro resumo dos coeficientes, pesos, intensidade e significância das variáveis.....	30

Lista de Anexos

Anexo 1- Outer loadings dos itens do primeiro modelo.....	39
Anexo 2- Colinearidade.....	39
Anexo 3- Outer loadings dos itens do segundo modelo	40
Anexo 4- Questionário	41

Lista de abreviaturas

ISA -*International Standards on Auditing*

SROC – Sociedade Revisora Oficial de Contas

ROC – Revisor Oficial de Contas

IASB – *International Accounting Standards Board*

EC – Estrutura Conceptual

PLS - *Partial Least Squares*

1. Introdução

Desde o final do século passado, muitos têm sido os escândalos financeiros com implicação direta no trabalho do auditor. As fraudes são cada vez mais complexas e a contabilidade criativa mais predominante e habitual (Croteau and Owens 2019). Por outro lado, essas fraudes só se tornam efetivas devido ao ineficaz trabalho desenvolvido pelos auditores.

Todos estes escândalos levaram a uma grande desconfiança acerca do trabalho desenvolvido pelos auditores e acerca da sua responsabilidade, sendo que, fruto dessa desconfiança e crise reputacional, a Arthur Andersen, uma das maiores auditoras do Mundo na altura, faliu. No seguimento desta crise reputacional e de confiança vivida no Mundo das firmas de auditoria, houve algumas reformulações e alterações aplicadas à profissão, alterações essas exigidas pelos órgãos reguladores da profissão. Passou a haver uma maior preocupação com a qualidade das auditorias, que levantou a questão da importância do julgamento profissional do auditor no exercício da sua função, que é muito influenciado pelas características pessoais do auditor.

Desenvolveu-se uma análise mais cuidada do trabalho dos auditores durante as várias fases da auditoria, com um foco especial na definição e cálculo da materialidade, devido à preponderante importância que este valor tem no processo de auditoria. Houve, portanto, uma preocupação cada vez maior na forma de cálculo da materialidade, tanto na sua dimensão qualitativa como quantitativa.

Devido a esta preocupação, os auditores deixaram de se reger todos pela mesma regra no cálculo da materialidade, como acontecia antes com o método da “*rules of thumbs*”, que, sucintamente, aconselhava os auditores a utilizarem, independentemente da empresa que estava a ser auditada, uma percentagem de 5 por cento do lucro antes de imposto da empresa para o cálculo da materialidade (Pereira and Inácio 2016). Percebeu-se rapidamente que essa situação já não se verificava, muito por influência das entidades reguladoras que publicaram muitas normas que incentivavam os auditores a ter uma postura adaptada à empresa que iam auditar. Foi aconselhado aos auditores que se preocupassem mais com os aspetos qualitativos da empresa, como a sua dimensão, mercado em que opera e o número de colaboradores, no cálculo da materialidade. Isto é,

que o cálculo da materialidade fosse efetuado consoante o julgamento profissional do auditor, face à empresa que ia auditar.

A questão do julgamento profissional conquistou, assim, um papel preponderante em todo o trabalho do auditor, levando as entidades reguladoras de auditoria a publicarem a ISA 200, que define o conceito de julgamento profissional e explica como deve ser aplicado.

Com o desenvolvimento da temática do julgamento profissional, analisou-se os motivos pelos quais havia tantas diferenças entre os valores para a materialidade, calculados por diversos auditores. Estudou-se como seria possível que dois auditores, perante a mesma empresa, chegavam a valores para a materialidade tão diferentes.

Esta questão tornou-se ainda mais importante porque, para os investidores, a auditoria é uma atividade relevante do seu negócio. Muitas vezes, os seus comportamentos no mercado dependem da opinião dos auditores. Para os investidores é preocupante a inexistência de regulação a dizer o que é material ou não. Para os investidores, devia haver uma definição mais rigorosa da materialidade, que evitasse situações de opiniões diferentes de auditores relativamente ao que é materialmente relevante numa empresa auditada.

Fizeram-se vários estudos sobre os valores éticos dos auditores numa tentativa de tentar perceber se este fator influenciava ou não o cálculo da materialidade. A conclusão foi positiva. De facto, os valores éticos podem influenciar a tomada de decisão do auditor acerca da materialidade. Além disso, muitos são os estudos que refletem a importância das características pessoais do auditor, no desenvolvimento do seu trabalho, e, em concreto, na definição e julgamento da materialidade (Estes and Reames 1988). Neste artigo os autores afirmam que o estudo das características pessoais dos auditores e o seu efeito no trabalho desenvolvido por eles, é uma área de interesse, com necessidade de ser analisada, afirmando “*this is a fertile area for further research*”. No entanto, verifica-se uma escassez de estudos acerca da influência da personalidade e dos traços de personalidade do auditor no seu julgamento da materialidade. No único existente, a investigação de Sierra Molina and Santa Maria Pérez (2002), os investigadores baseiam a análise da personalidade dos auditores numa teoria de personalidade diferente da que vou utilizar: a teoria de Jung.

Neste contexto, o objetivo deste estudo visa analisar a relação entre os traços de personalidade do auditor e a materialidade em auditoria. Em termos específicos, o trabalho procura verificar se alguma das dimensões presentes na Teoria da Personalidade dos *Big5* está relacionada com julgamentos de materialidade produzidos num contexto de auditoria.

No ponto seguinte vou fazer uma revisão da literatura acerca da personalidade, dos traços de personalidade e, também, da auditoria e materialidade. Posteriormente, no ponto 3, explicarei o questionário, as minhas variáveis e também a minha população e amostra. Por fim, no ponto 4, farei a análise, em *Smart PLS 3.0*, das respostas obtidas ao meu questionário, e culminarei o meu trabalho com um capítulo onde evidenciarei as conclusões tiradas.

2. Revisão da literatura

2.1. Traços de personalidade – Teoria das Big Five

Em termos gerais, a personalidade de cada pessoa é o conjunto de características que nos distingue dos outros. Podemos falar de qualidades, defeitos, ou especificidades de cada um. Contudo, verifiquei que não existe uma definição universalmente aceite.

Para Eysenck (1976), a personalidade é “a organização mais ou menos estável e persistente do carácter, temperamento, intelecto e físico do indivíduo, que permite o seu ajustamento único ao meio”. Allport (1966) definiu a personalidade como “a organização dinâmica no indivíduo, dos sistemas psicofísicos que determinam o seu comportamento e o seu pensamento característico.”

Os traços de personalidade são as características de cada indivíduo, que, no seu todo, formam a personalidade da própria pessoa, conduzindo a uma identidade única para cada indivíduo.

A teoria da personalidade *Big Five*, também denominada por teoria dos cinco fatores, ou pelo modelo OCEAN (devido às iniciais de cada traço de personalidade), começou a ser desenvolvida por Ernest Tupes e Raymond Christal, em 1961. Numa fase inicial, teve pouca aceitação. Apenas a partir de meados de 1990, com os desenvolvimentos de John M. Digman e, posteriormente, de Lewis R. Goldberg, apresentadas nas suas publicações (Digman 1990) e (Goldberg 1993), respetivamente, é que este modelo passou a gerar maior confiança no seio dos investigadores, sendo, atualmente, o mais aceite em trabalhos de investigação na área da psicologia (Judge and Zapata, 2015). Segundo Menk (2011), este modelo teórico é aceite como um padrão a seguir na determinação da personalidade de cada indivíduo.

Este modelo é composto por cinco traços de personalidade (*Openness to experience, conscientiousness, extraversion, agreeableness e neuroticism*), que, em conjunto, formam a personalidade das pessoas.

O traço de personalidade *openness to experience*, que pode ser traduzido por abertura para a experiência, aplica-se a pessoas curiosas e aventureiras, com maior abertura para a mudança e a ideias inovadoras (Baumeister and Vohs 2007). Por outro

lado, pessoas com reduzido grau de abertura à experiência preferem o simples e direto ao complexo e ambíguo. No mundo empresarial, os colaboradores que procuram constantemente a inovação e a adaptação à mudança são pessoas com um elevado grau de abertura à experiência.

Em segundo lugar, pessoas com elevado grau de *conscientiousness* são pessoas conscientes, com elevado rigor, autodisciplina e autocontrolo (Baumeister and Vohs 2007). Estas pessoas são caracterizadas, também, por uma forte preocupação pela fase de planeamento de tarefas e cumprimento de *deadlines*. Pessoas com baixo nível de consciência, tendem a adotar o espontâneo e o imprevisível.

Extraversion está associado ao nível de extroversão de cada pessoa. As Pessoas mais extrovertidas são mais emotivas com os outros, procuram estar sempre acompanhadas e normalmente, têm mais amigos que as pessoas introvertidas (Azucar et al. 2018). É comum serem pessoas com elevada autoconfiança e tendem a ser mais positivas. As pessoas introvertidas costumam ser mais calmas, reservadas e com menor ligação ao Mundo social. No Mundo empresarial, as pessoas muito extrovertidas gostam de dar a sua opinião em reuniões, têm maior capacidade de liderança e de motivação relativamente aos outros.

O traço de personalidade *agreeableness* refere-se ao grau de agradabilidade proporcionado pela pessoa aos outros. Quando se tem um elevado grau de agradabilidade, tende-se a ser mais altruísta, a ter uma maior preocupação com os outros, a colaborar na criação de ambientes harmoniosos e a basear a sua relação com os outros no respeito e na generosidade (Baumeister and Vohs 2007). Pessoas com um reduzido grau de agradabilidade tendem a valorizar mais o interesse próprio em detrimento do bem-estar dos outros. Nas relações profissionais, torna-se mais fácil e mais produtivo trabalhar com pessoas com um elevado grau de agradabilidade, pela sua capacidade de criar um bom ambiente com os outros, o que proporciona maior motivação e satisfação.

Por último, o traço de personalidade que completa esta teoria é o *neuroticism* (neuroticismo). Esta característica está mais vincada em pessoas com vontade de experienciar emoções negativas Barańczuk (2019). Por vezes, confunde-se com instabilidade emocional pelo seu nível de reação emotiva às situações. São pessoas que sofrem de um elevado nível de *stress* e que têm dificuldade em cumprir prazos e tarefas.

Por outro lado, pessoas com reduzido grau de neuroticismo são pessoas mais estáveis, mais dificilmente perturbáveis e mais calmas. Num ambiente profissional, uma pessoa com elevado nível de neuroticismo transporta energias negativas para a equipa de trabalho, criando um mau ambiente e desmotivação, o que torna o trabalho menos eficiente.

É com base na agregação destes cinco traços psicológicos que, segundo esta teoria, se define a personalidade de cada pessoa.

2.2. A Materialidade

2.2.1. Conceito

A opinião expressa no relatório de auditoria, bem como todo o processo conducente à emissão dessa opinião são bastante influenciados pelo conceito da materialidade. Por um lado, é a partir da materialidade que o auditor determina as implicações que as possíveis limitações e/ou distorções têm no relatório de auditoria. Por outro lado, é também a partir da materialidade que se define o que deve ser analisado e o que, por não ser materialmente relevante, não necessita de o ser.

Os primeiros estudos e definições de materialidade remetem para meado do século passado, e, desde essa data, que o conceito tem sofrido inúmeras clarificações, pela sua complexidade e importância. Em termos teóricos, o conceito de materialidade é simples. É material tudo o que possa, de alguma forma, influenciar a tomada de decisão dos utilizadores das Demonstrações Financeiras das empresas (Inácio 2016).

Em 1954, a American Accounting Associations definiu a materialidade como: “*an item should be regarded as material if there is a reason to believe that knowledge of it would influence the decisions or attitude of informed investor*” (Chong 2015).

A ISA 320 (2009) apresenta a definição de materialidade global ao referir que “as distorções, incluindo as omissões, são consideradas materiais se se esperar que, individualmente ou em conjunto, influenciem as decisões económicas tomadas pelos utentes com base nas demonstrações financeiras.”

O *Dictionary for Accountants* refere-se à materialidade como “*the characteristic attaching to a statement, fact, or item whereby its disclosure or the method of giving it*

expression would be likely to influence the judgment of a reasonable person” (Coelho 2016, pág. 5).

Face ao exposto, a definição teórica de materialidade é simples. Além disso, todas as definições são semelhantes e transmitem a mesma ideia. O problema veio mais tarde, com o desenvolvimento dos estudos sobre a materialidade. No início, a grande e única preocupação era o fator quantitativo da materialidade; hoje em dia o foco incide sobre o lado qualitativo. Por esse motivo, a aplicação deste conceito por parte dos auditores torna-se muito díspar, sendo quase impossível dois auditores definirem, para a mesma empresa e situação, valores idênticos de materialidade. Aliás, é também pela crescente preocupação com o lado qualitativo da materialidade que este estudo sobre os traços de personalidade do auditor e as suas influências no cálculo da materialidade se torna tão importante, uma vez que esta nova visão atribui maior influência ao auditor.

O cálculo da materialidade deixou de se basear, apenas, no aspeto quantitativo, que atualmente, passou para segundo plano. Nos dias de hoje, a grande discussão referente à materialidade baseia-se no aspeto qualitativo. Este novo paradigma no conceito de materialidade tornou-o bastante subjetivo. Relativamente a esta questão, Coelho (2016, pág. 13) afirma “A subjetividade do conceito de materialidade resulta da sua componente qualitativa”.

O trabalho de auditoria e, em concreto, o cálculo da materialidade, devido à crescente importância do fator qualitativo, está diretamente associado ao julgamento profissional do auditor. Segundo Costa (2014), todo o trabalho de auditoria assenta no princípio da materialidade, conceito que está sujeito ao julgamento profissional do auditor. Esta afirmação destaca a influência do julgamento profissional do auditor - conceito definido na ISA 200 (2009) como: “A aplicação de formação, conhecimento e experiência relevantes, no contexto das normas de auditoria, de contabilidade e éticas, para tomar decisões com fundamento acerca das linhas de ação apropriadas nas circunstâncias do trabalho de auditoria” - tem no trabalho desenvolvido pelos auditores.

Além disto, a ISA 320 (2009) reivindica que “A determinação da materialidade pelo auditor é uma matéria de julgamento profissional e é influenciada pela sua perceção das necessidades de informação financeira dos utentes das demonstrações financeiras” e

reforça a importância do julgamento profissional, no parágrafo 12, onde diz “A determinação da materialidade de execução não é um simples cálculo mecânico e envolve o exercício de julgamento profissional.”

A ISA 320 (2009) acrescenta um outro conceito de materialidade, a materialidade de execução que é “a quantia ou quantias estabelecidas pelo auditor, inferiores à materialidade estabelecida para as demonstrações financeiras como um todo, com vista a reduzir para um nível apropriadamente baixo a probabilidade de as distorções não corrigidas e não detetadas agregadas excederem a materialidade para as demonstrações financeiras como um todo”. Esta norma de auditoria foi revista, essencialmente, para introduzir este novo conceito de materialidade que confere maior segurança à opinião do auditor, e, por outro lado, para reforçar a importância da materialidade ao longo de todas as fases do trabalho de auditoria, começando logo na fase de planeamento, reforçando também que os valores das materialidades são alteráveis, ao longo do processo de auditoria. Isto é, caso o auditor, com base no seu julgamento profissional considere, que os valores inicialmente calculados para a materialidade devam ser revistos, é possível fazê-lo.

2.2.2. O *trade-off* da materialidade

Segundo Bernstein (1967), o conceito de materialidade está relacionado com o grau de importância dado a cada questão. Assim sendo, a grande questão é determinar o que se pode considerar importante e o que não se deve considerar materialmente relevante. Hicks (1964) defende esse mesmo princípio, afirmando que, de outra forma, estar-se-ia a despendar demasiado tempo com questões irrelevantes.

Assim, o *trade-off* da materialidade é um aspeto crucial da auditoria. Se por um lado, os auditores têm o dever e a obrigação de obter prova razoável e suficiente para que possam emitir a sua opinião com confiança e fiabilidade, por outro lado, devem fazê-lo ao menor custo possível. É neste balanceamento que se encontra o *trade-off* da materialidade.

Outra questão muitas vezes levantada e questionada acerca deste *trade-off* é a capacidade de os auditores conseguirem executar o seu trabalho, de forma correta e completa, dentro dos curtos prazos que têm. Quando os *deadlines* são mais curtos, os auditores

podem ser tentados a definir níveis de materialidade superiores, para conseguirem terminar o trabalho a tempo. Contudo, Bennett and Hatfield (2017) concluíram que não existe uma relação direta entre materialidade e prazos, isto é, não se pode afirmar que quando os *deadlines* são mais apertados, os auditores calculam uma materialidade mais elevada.

2.2.3. A dimensão qualitativa da materialidade

Montoya et al. (2008) fizeram um estudo para perceberem, num universo de auditores espanhóis, quais eram os principais fatores qualitativos que influenciavam o cálculo da materialidade, tendo chegado aos determinantes identificados na Tabela 1.

Tabela 1- Fatores qualitativos da materialidade

Entidade Auditada (cliente)	Tamanho da empresa
	Tipo de sector
	Situação financeira da empresa
	Caraterísticas dos administradores
	Caraterísticas do comité de auditoria
Entidade de Auditoria	Tamanho da empresa
	Estrutura da empresa
	Outras caraterísticas
Caraterísticas Pessoais do Auditor (individuais)	Experiência Profissional
	Outras caraterísticas pessoais

Da Tabela 1 depreende-se que o fator qualitativo da materialidade depende bastante da perspetiva e das características de cada auditor. Estes and Reames (1988) afirmam que o julgamento e cálculo da materialidade afetam a qualidade da auditoria, afirmando que um inconsistente julgamento da materialidade resultará numa menor eficiência do trabalho realizado e numa auditoria de menor qualidade. Esclarecem, também, que dos fatores que mais influenciam o julgamento, e conseqüente cálculo da materialidade, são as características pessoais do auditor.

Estes and Reames (1988) examinaram a possível relação entre o julgamento da materialidade e algumas características pessoais do auditor, como o sexo, a idade, os anos de experiência como auditor interno ou externo, a frequência com que toma decisões e faz julgamentos acerca da materialidade, entre outros. Os autores concluíram que, apenas, a idade e o facto de estar ou não a trabalhar numa empresa de auditoria ou contabilidade é que têm influência na decisão de materialidade, e, mesmo assim, é reduzida.

Montoya et al. (2008) estudaram, também, o peso que a experiência profissional do auditor tem no julgamento da materialidade. Para isso, consideraram os anos de exercício da profissão e a categoria profissional do auditor. Os autores concluíram que a experiência profissional do auditor não afeta as suas decisões relativas à materialidade, pode é auferir maior confiança na decisão tomada.

Krogstad et al. (1984) analisaram de que forma a experiência profissional pode afetar o consenso e uniformidade dos juízos dos auditores sobre a materialidade. Os autores verificaram que existia uma relação direta entre a experiência profissional dos auditores e o nível de consenso que se atinge, acerca dos seus julgamentos da materialidade. Assim, o desvio-padrão estimado face à média dos valores calculados para a materialidade é menor quando os auditores são *partners*, com maior experiência, do que quando são *seniors*, em que a experiência é menor, e, ainda menor, quando se fala de estudantes universitários que não têm qualquer experiência profissional. Estas conclusões indicam que o consenso é proporcional à experiência profissional.

Bernardi and Arnold (1994) investigaram a influência que a experiência profissional tem nos julgamentos e qualificação da materialidade. concluíram que existia uma relação inversa entre a experiência e a materialidade definida, visto que os níveis de materialidade dos *managers* que participaram neste estudo eram significativamente inferiores aos definidos pelos *seniors*. Este estudo ganha ainda maior importância quando se percebe que a conclusão extraída é contrária à dos outros artigos citados acima, que concluíram que não há qualquer relação entre a experiência profissional e os julgamentos de materialidade pelos auditores.

Bates, et al. (1982) tentaram, igualmente, estabelecer a ligação entre uma característica do auditor - anos que exerce a função de auditor num cliente - e o trabalho desenvolvido pelo mesmo. Os resultados desse estudo mostram que a materialidade definida vai aumentando à medida que o auditor vai conhecendo melhor o cliente, isto é, que o ano em que a materialidade é maior é, à partida, o primeiro ano em que o auditor audita um cliente.

Newton (1977) estudou a influência que os fatores comportamentais e psicológicos, neste caso a aversão ao risco, podem ter, no trabalho de auditoria. O autor chegou à conclusão de que auditores mais avessos ao risco, tendiam a utilizar níveis de

materialidade mais reduzidos, diminuindo, desta forma, o risco de distorções nas demonstrações financeiras, dada a maior necessidade de obter mais prova de auditoria. Por outro lado, os auditores com maior abertura ao risco tendem a utilizar níveis de materialidade mais elevados, por não se importarem de correr maiores riscos.

Por último, Molina and Pérez (2002), que estudaram também o efeito da personalidade dos auditores nos seus julgamentos de materialidade, tendo concluído que não havia qualquer relação, isto é, a personalidade não influencia o trabalho do auditor. Neste estudo, os autores usaram a teoria da personalidade de Jung para avaliar a personalidade de cada indivíduo

2.2.3. A dimensão quantitativa da materialidade

O valor da materialidade global calcula-se aplicando uma percentagem sobre uma rubrica contabilística de referência (*benchmark*), como o resultado líquido ou o total do ativo (Brennan et al. 2005).

Nesta equação, o auditor terá de usar o seu julgamento profissional para definir tanto o *benchmark* como a percentagem a aplicar. Por exemplo, o auditor deverá considerar o tipo de empresa auditada, o ciclo de vida em que se encontra, o risco de distorção material, entre outros.

Relativamente à percentagem a ser utilizada sobre os *benchmarks* não há um normativo que a defina. Contudo, há um método que foi desenvolvido há muitos anos, chamado “*rules of thumb*”, que afirma que a percentagem a aplicar deve ser de cinco por cento do lucro antes de imposto (Pereira and Inácio 2016). Inicialmente, este método foi seguido por muitos auditores, mas posteriormente houve muitos críticos, que defendiam que não há duas situações iguais e que, por isso, não se deveria seguir sempre a mesma percentagem e utilizar sempre o mesmo *benchmark*.

Começaram, então, a utilizar diferentes *benchmarks* e valores percentuais e a definição dos mesmos dependia do julgamento do auditor acerca da empresa que iria auditar. Hoje em dia, além de se utilizarem muitos mais elementos contabilísticos de referência para além do resultado líquido, são também utilizadas percentagens muito diferentes dos cinco por cento definidos pela “*rules of thumb*”.

Pereira and Inácio (2016) identificaram os indicadores de referência que os Revisores Oficiais de Contas costumam usar, bem como as percentagens mínimas e máximas que utilizariam para cada *benchmark* (Tabela 2).

Tabela 2- Indicadores da materialidade

INDICADOR DE REFERENCIA	Intervalo Percentual	
	% MINIMA	% MÁXIMA
Resultado Operacional	5%	10%
RAI	1%	5%
Resultado Líquido do Período	1%	2%
Volume de Negócios	0,5%	1%
Total do Ativo	1%	2%
Total do Capital Próprio	1%	5%

Fonte: Pereira and Inácio (2016)

Além deste estudo há muitos outros, sendo que as diferenças entre eles são, em alguns casos, significativas.

Bernardi, R.A. and Arnold (1994) concluíram que os *benchmarks* mais utilizados pelos auditores são o resultado antes de imposto, o total do ativo, o total do capital próprio, o volume de negócios e os rendimentos brutos da empresa. As percentagens aplicadas são únicas, não havendo o tradicional intervalo entre as percentagens mínimas e máximas.

Hayes et al. (2004) defendem que os auditores têm uma posição mais liberal, porque definem um intervalo dentro do qual o auditor pode definir a percentagem a aplicar sobre o *benchmark* escolhido.

Arens et al. (2005) distingue-se dos dois estudos acima referidos uma vez que o intervalo que considera aceitável é muito diferente dos outros estudos, pelo facto das percentagens mínimas e as percentagens máximas a aplicar serem ambas bastante mais elevadas que nos dois estudos anteriores, acima de tudo no total do ativo. Esta posição mais liberal face aos outros investigadores faz com que o trabalho de auditoria seja menos extenso e atribua menos importância ao pormenor.

Se Arens et al. (2005) têm uma posição mais liberal na definição dos intervalos percentuais para o cálculo de materialidade, Boynton, W. and Johnson (2006) têm, por

sua vez, uma posição bastante mais conservadora, definindo percentagens a aplicar mais reduzidas, especificamente, quando se trata do total do ativo.

Por fim, em Portugal, a Ordem dos Revisores Oficiais de Contas (OROC) considera valores de referência bastante semelhantes aos definidos por (Hayes et al. 2004), sendo que a única diferença a realçar é no total do ativo, em que a percentagem mínima aceitável a utilizar é mais elevada.

O quadro seguinte apresenta um resumo dos intervalos percentuais definidos por cada investigador, como acima descrito:

Tabela 3- Indicadores da materialidade

Autores	Principais Fatores Quantitativos							
	Resultado Antes de Impostos	Total do Ativo	Total do Ativo Corrente	Total do Passivo Corrente	Total do Capital Próprio	Volume de Negócios	Rendimentos Brutos	Resultado Operacional
Pincus e Bernardi (1996)	5%	0,50%			1%	0,50%	0,50%	
Hayes, Dassen, Schilder, e Wallage (2004)	5%-10%	0,5%-2%	5%-10%	5%-10%	1%-5%	0,5%-2%		
Arens et al. (2005)		3%-6%	5%-10%	5%-10%				5%-10%
Boynton e Johnson (2006)	5%-10%	0,5%-1%			1%	0,5%-1%		
OROC	5% - 10%	1%-2%	5%-10%	5%-10%	1%-5%	0,5% - 2%		

Fonte: Pereira *and* Inácio (2016)

Eilifsen and Messier (2015) fizeram um estudo semelhante ao anterior, em que questionaram as oito maiores empresas de auditoria americanas, relativamente aos *benchmarks* que são utilizados com maior frequência as percentagens que se devem aplicar, utilizando, também, para isso, intervalos de percentagens. Isto é, qual a percentagem mínima e qual a percentagem máxima que se deve aplicar para cada *benchmark*. Esta técnica foi também usada por (Pereira, N.J. and Inácio 2016) no seu estudo feito aos ROC Portugueses. O seguinte quadro apresenta os resultados obtidos por Eilifsen and Messier (2015):

Tabela 4- Benchmark contabilísticos mais utilizados e seus intervalos percentuais

Quantitative Benchmarks	Firm							
	1 ^a	2	3	4	5	6	7	8
Income (loss) before income taxes	5.0–6.0 ^b	5–10 ^b	3–10 ^b	5–10 ^b	5–10 ^b		3–10 ^b	5–10 ^d
Income (loss) after income taxes						20 ^c		
Total assets	0.5–1.5	1–2	0.5–2	0.5–1	0.25–0.5	1	1–2	1–2
Total revenue	0.5–1.5	1–2	0.5–2	0.5–1	0.5–1	1	0.5–1	0.8–5
Net assets	3.0–4.0		3–10	0.5–1		5	2–5	3
EBITDA	2.5–3.0	2.5–3.5			2–5			3–5
Gross margin					1–2			
Total equity			3–10	1–2	1–5	5		3
Cash flow from operations								3–5
Total expenses							0.5–2	

^a Percentages are applied inversely to increments of the benchmark. For example, for income before taxes, 6 percent is applied to the first \$5 million, 5.75 percent to the next \$10 million, 5.50 percent to the next \$15 million, 5.25 percent to the next \$20 million, and 5 percent to the balance.

^b Firm expects, suggests, or requires 5 percent for U.S.-listed entities and entities in regulated industries.

^c The percentage applied to net income is facts and circumstances-based, and no prescribed specific percent is applied to pre- or post-tax income for a public company.

^d Firm typically applies 5–10 percent for public companies.

Fonte- *Eilifsen and Messier (2015)*

Através de uma análise aos resultados obtidos e comparando-os com os diversos artigos e estudos acima mencionados (tabela 3) relativos a este tema, pode concluir-se que as divergências são reduzidas e que, na maior parte das situações, os referenciais contabilísticos utilizados são idênticos e as percentagens ou os intervalos percentuais utilizados são concordantes.

Em suma, apesar de nos diversos estudos e artigos analisados os benchmarks utilizados e os intervalos percentuais usados sobre esses valores serem semelhantes, há ainda diferenças que requerem uma explicação e um estudo mais aprofundado. Temos de perceber quais os principais fatores que influenciam e justificam tais diferenças. Especificamente, em relação ao meu estudo, o objetivo é avaliar até que ponto a personalidade do auditor pode explicar, ou não, essas diferenças.

2.3. Sumário da revisão de literatura e hipóteses a testar

Como justificado acima, para avaliar dos traços de personalidade dos auditores, vamos utilizar a teoria dos *Big-5* por ser a mais amplamente aceite e utilizada na investigação. Esta teoria defende que a personalidade de cada pessoa depende da conjugação dos seus traços de personalidade, e defende também, que apenas há cinco traços de personalidade, *openess to experience*, *conscientiousness*, *extroversion*, *agreeableness* e *neuroticism*.

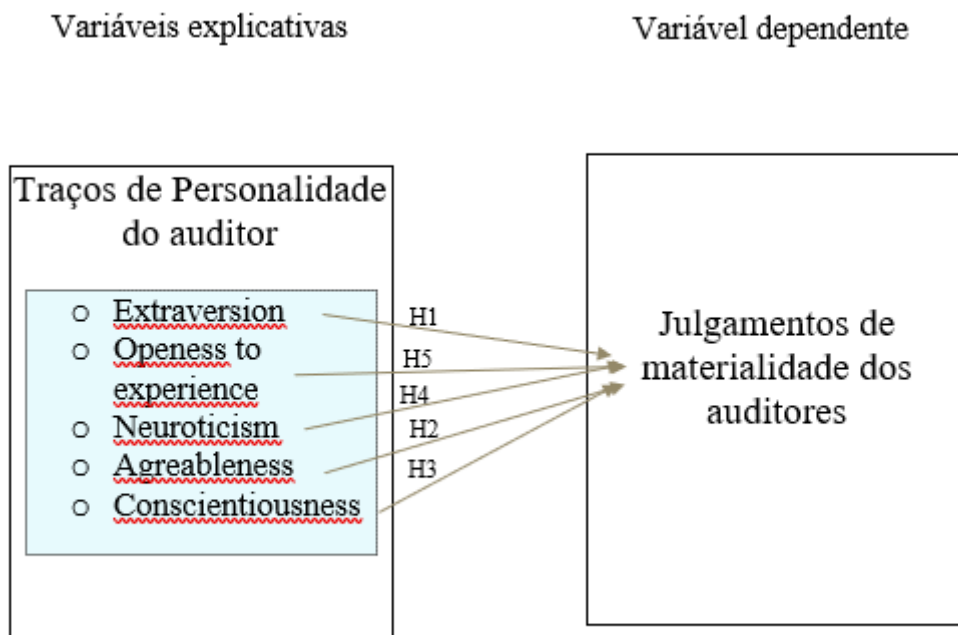
Neste estudo proponho-me a analisar a relação existente entre a definição e quantificação da materialidade, valor que define o que deve ser considerado importante, e, portanto, investigado e divulgado nessa empresa. Isto é, verificar se a personalidade do auditor tem, ou não, alguma influência na quantificação da materialidade.

Sendo assim definimos como principal hipótese de estudo:

- H1:** O traço de personalidade *extraversion* influencia a materialidade.
- H2:** O traço de personalidade da *agreeableness* influencia a materialidade.
- H3:** O traço de personalidade *conscientiousness* influencia a materialidade.
- H4:** O traço de personalidade *neuroticism* influencia a materialidade.
- H5:** O traço de personalidade *openess to experience* influencia a materialidade.

A Figura 1 apresenta o modelo concetual objeto da presente dissertação.

Figura 1- Modelo Conceptual



3. Metodologia e dados

3.1. Amostra

A população-alvo deste estudo compreende os profissionais de auditoria a atuarem em Portugal, nomeadamente os Revisores Oficiais de Contas e seus colaboradores.

Relativamente à população contactada, o questionário foi enviado a 1.334 ROC's e a 20 auditores. A amostra final é composta por 107 auditores, correspondendo a 95 ROCs e os restantes 12 colaboradores das firmas de auditoria, que apesar de serem auditores, não são ROC's. Tudo somado, obtive 107 respostas ao questionário, que serão analisadas através do modelo das partial least squares (PLS), que, para o estudo em causa e tendo em conta a dimensão da amostra, que está entre as 100 e as 250 respostas, é o mais indicado. (Crespo et al. 2018).

3.2. Questionário

O instrumento de recolha de dados utilizado no presente trabalho consiste num questionário online, através do programa *Qualtrics*. O questionário é composto por três partes: uma primeira contém perguntas para caracterizar o inquirido; uma segunda fase incide sobre os traços de personalidade do inquirido; e a terceira parte inclui as questões relacionadas com o julgamento de materialidade através de dois *case studies*.

3.3. Definição das variáveis de medida

O meu estudo baseia-se na análise da correlação entre os traços de personalidade dos auditores e os seus julgamentos de materialidade, o que torna estas as variáveis do modelo, sendo que os traços de personalidade são as variáveis explicativas ou independentes do meu modelo, e os julgamentos de materialidade a variável dependente.

Traços de personalidade

A análise da personalidade dos inquiridos baseia-se no “*Big-5 Model*” que define como traços de personalidade dos indivíduos a *Openess to experience*, *conscientiousness*, *extraversion*, *agreeableness* e *neuroticism*.

O questionário continha 44 perguntas em que o inquirido apresentava o seu grau de concordância perante algumas afirmações curtas, numa escala do tipo Likert de 5 pontos (1 = discordo totalmente e 5 concordo totalmente) A escala utilizada baseou-se nos trabalhos de Benet-Martínez and John (1998) e Menk (2011). Posteriormente, tendo em conta as respostas dadas pelo inquirido, é calculado o nível de cada traço de personalidade para cada inquirido, através da média das avaliações das componentes que compoñham um determinado traço.

Materialidade

A materialidade é a variável dependente e os dados que compõe esta variável são os julgamentos produzidos sobre a materialidade em dois *case studies*, adaptados de Estes and Ralph (1998). No primeiro *case study*, os inquiridos tiveram que avaliar a probabilidade de ocorrência de um determinado evento para o reconhecimento de perdas por imparidade num saldo de Clientes, cuja quantia poderia ou não ser material. No segundo *case study*, os inquiridos foram confrontados com uma distorção detetada na área das perdas por imparidade em inventários, sendo solicitado a indicação do valor a partir do qual a situação teria reflexos na sua opinião.

4. Análise de resultados

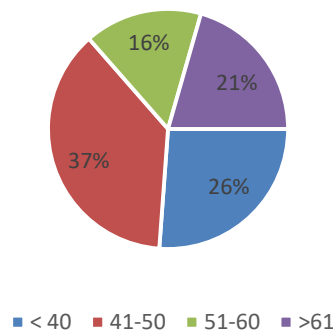
4.1. Caracterização da amostra

Relativamente aos inquiridos, das 107 respostas analisadas, 95 eram de ROC's e 12 de não ROC's, dos quais 69% são do sexo masculino e 31% do sexo feminino.

Tal como se pode verificar na Figura 2, 26% dos inquiridos têm idade inferior a 41 anos, 37% têm entre 41 e 50 anos, 16% têm entre 51 e 60 anos e, por fim, 21% dos inquiridos têm mais de 61 anos.

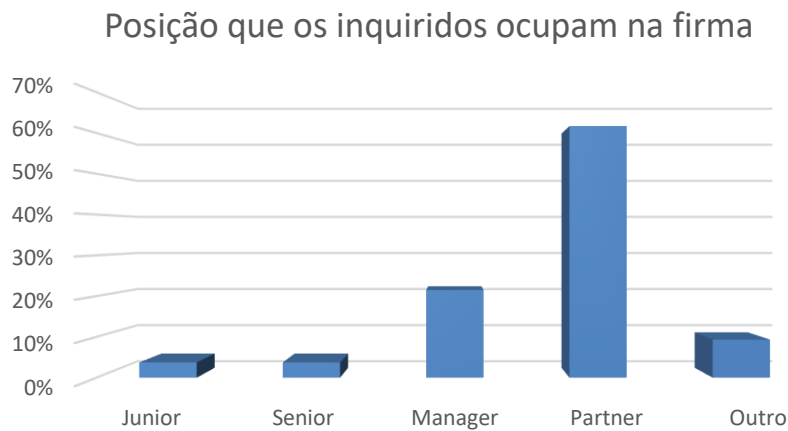
Figura 2- Idade dos inquiridos

Idade dos inquiridos



Em relação à posição que os inquiridos deste questionário ocupam na firma, 4% são *Juniors*, 4% são *seniors*, 21% são *Managers*, 62% são *partners* e 9% ocupam outra posição (Figura 3). Esta distribuição é justificada, pelo facto de a amostra ser composta maioritariamente por ROCs. Normalmente, os ROC's são auditores com maior idade e experiência, pelo que costumam ocupar posições hierarquicamente mais elevadas na empresa, como *Managers* e *Partners*.

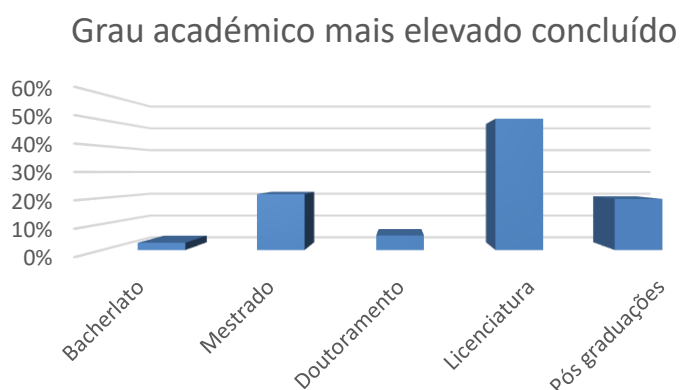
Figura 3-Posição que os inquiridos ocupam na firma



Relativamente à firma em que exercem a sua atividade enquanto auditores, 18% dos inquiridos trabalha numa Big-4, 23% trabalha numa firma de auditoria que pertence a uma rede internacional de firmas de auditoria mas que não é Big-4, e, por fim, 59% dos inquiridos trabalha numa firma de auditoria que não pertence a uma rede internacional de firmas de auditoria, como se pode concluir pela análise da tabela 5.

Em relação ao nível de escolaridade máxima concluído pelos inquiridos, os resultados são os expectáveis. Tendo em conta que os inquiridos são todos profissionais com experiência em auditoria e que, devido às especificidades e responsabilidades da profissão o exercício da mesma é exclusivo a indivíduos com elevada competência técnica, o expectável seria que todos tivessem realizado estudos superiores, e isso pode ser comprovado através da análise da Figura 4. Como é possível concluir, 50% dos inquiridos tem como escolaridade máxima concluída a Licenciatura, 20% tem pós-graduação, 21% dos inquiridos concluiu o Mestrado, 3% concluiu um bacharelato e 6% dos inquiridos tem como escolaridade máxima atingida o Doutoramento.

Figura 4- Nível de instrução mais elevado concluído pelos inquiridos



4.2. Traços de personalidade

A tabela 5 apresenta a caracterização geral dos traços de personalidade dos auditores. Importante enaltecer o facto de que, para cada traço de personalidade, o valor mínimo é 1 e o valor máximo é 5, isto é, se uma pessoa tem um valor de 1 no traço de personalidade *Extraversion* quer dizer que é pouco extrovertido, e se tiver 5 quer dizer o contrário.

Os resultados confirmam o expectável relativamente a profissionais de auditoria, especificamente relativamente ao traço de personalidade *Conscientiousness* que apresenta um valor elevado. Devido ao importante papel dos auditores e à responsabilidade exigida aos profissionais de auditoria era expectável que apresentassem um valor elevado neste traço de personalidade devido ao rigor e autodisciplina que as suas atividades exigem.

Tabela 5- Valores médios dos traços de personalidade dos inquiridos

Traço de personalidade	Resultados médios
Extraversion	3,306
Agreeableness	3,695
Conscientiousness	3,891
Neuroticism	2,709
Openness to experience	3,633

A Tabela 6 apresenta os traços de personalidade atendendo ao perfil do inquirido, isto é, se é ROC ou não. Em relação aos valores apresentados é de salientar a diferença existente no traço de personalidade *Conscientiousness*. Os ROC's têm tendência a ter valores mais elevados neste traço de personalidade do que os não ROC, situação esta que era previsível devido ao papel mais preponderante e de maior responsabilidade que os ROC's assumem no exercício de revisão legal de contas, visto que, em última instância, quem dá o parecer final sobre as contas das empresas é o ROC, pelo que recai uma maior responsabilidade sobre este.

Tabela 6- Valores médios dos traços de personalidade dos ROC's e dos não ROC's

Traço de personalidade	ROC	Não ROC
Extraversion	3,291	3,427
Agreeableness	3,703	3,630
Conscientiousness	3,920	3,657
Neuroticism	2,689	2,865
Openness to experience	3,633	3,633

4.3. Materialidade

Relativamente aos julgamentos de materialidade dos inquiridos fizemos duas questões. Numa primeira fase pediu-se que os inquiridos dissessem qual teria de ser a probabilidade de não se vir a receber um montante, de valor elevado, que estava em dívida por parte de um cliente, para que esta situação fosse considerada material por parte dos inquiridos. Na Tabela 7 estão apresentadas algumas estatísticas relativas às respostas obtidas.

Tabela 7- Estatísticas descritivas relativamente à materialidade do Caso 1

Estatísticas descritivas	ROC'S e nãoROC'S	Apenas ROC's	Apenas não ROC's
Número de respostas	107	95	12
Média	41%	41%	39%
Mediana	50%	50%	45%
Máximo	100%	100%	81%
Mínimo	2%	3%	2%
Amplitude	98%	97%	79%

As percentagens definidas pelos auditores são muito díspares, verificando-se uma amplitude de 98%. Assim, os resultados mostram que os julgamentos da materialidade oscilam bastante de auditor para auditor.

É de realçar a menor amplitude de resultados verificado nas respostas dos não ROC's em comparação com a amplitude de resultados dos ROC'S, situação esta que pode ser explicada com o maior número de respostas obtidas de ROC's comparativamente com o número de respostas de não ROC's.

No segundo Caso, pedia-se que os inquiridos dissessem qual o montante de perdas por imparidade por reconhecer que os levaria a emitir uma opinião modificada, tendo em consideração que tinha solicitado o reconhecimento de perdas por imparidade relativas a um conjunto de produtos contabilizados no inventário, que têm pouca rotação, e que tal situação não foi aceite pela Administração da entidade que está a ser auditada. Na tabela 8 estão exibidas uma síntese das estatísticas descritivas das respostas obtidas.

Tabela 8- Estatísticas descritivas na materialidade do Caso 2 (em euros)

Estatísticas descritivas	ROC'S e NãoROC'S	Apenas ROC's	Apenas não ROC's
Número de respostas	107	95	12
Média	252.980	255.752	231.034
Mediana	220.500	210.000	236.740
Máximo	1.000.000	1.000.000	450.000
Mínimo	100	100	675
Amplitude	999.900	999.900	449.325

Neste caso, também verificamos uma grande disparidade nos julgamentos obtidos, sendo que, é de realçar que, tal como tinha demonstrado na análise que tinha

feito à tabela 7, as respostas dos não ROC's apresentam uma menor amplitude face às respostas dos ROC's, e que a média das respostas obtidas dos ROC's é superior à média das respostas obtidas dos não ROC's, o que pode ser justificado pelo maior nível de experiência que os ROC's têm, que faz com que não necessitem de definir níveis de materialidade tão baixos.

4.4. Estimação dos modelos

Para avaliar o modelo conceptual usei o *Partial Least Squares* (PLS), através do Smart PLS 3.0. A escolha do PLS em detrimento do método baseado nas covariâncias deve-se ao facto de a minha amostra ser reduzida (107 respostas) e ao facto de esta ser uma técnica robusta quando se analisam amostras reduzidas. (Hulland, 1999 and Chin et al., 2003).

Em relação ao trabalho realizado no modelo, numa fase inicial estudei o modelo de medida, onde, sucintamente, se analisa a relação entre as variáveis de medida e as suas variáveis latentes, e, posteriormente, analisei o modelo estrutural, onde estudo a relação entre as diversas variáveis latentes do modelo. Esta análise segue as sugestões de Hulland (1999).

É importante referir que eu tenho dois modelos e a diferença do primeiro para o segundo modelo deve-se à forma de análise da variável dependente – a materialidade. No primeiro modelo usei um *case study* para estudar a materialidade, onde os inquiridos tinham de definir, para aquele caso, o valor da materialidade, e no segundo caso os inquiridos tinham, também, de quantificar a materialidade, mas o *case study* era diferente.

4.4.1. Modelo de Medida para o primeiro modelo

Para estudar o modelo de medida será analisada a fiabilidade individual dos indicadores, a fiabilidade das variáveis latentes, a validade convergente, e, também, a validade discriminante.

Em relação à fiabilidade individual dos indicadores, para se fazer esta análise utilizei os outputs do Smart PLS 3.0, em que são dados os *outer loadings*, isto é, o peso de cada item na sua variável. Segundo Hair, Jr. and Hult (2017), para que se possa afirmar que existe fiabilidade nos indicadores do modelo, os *outer loadings* das

variáveis devem ser superiores a 0,708. No meu primeiro modelo havia alguns itens com *outer loading* inferior a 0,4, e esses itens foram eliminados do meu modelo, sendo que os itens com *outer loading* entre 0,4 e 0,7 são analisados individualmente, não devendo, à partida, ser logo eliminados do modelo (Pinto Basto 2013). Os *outer loadings* dos itens do primeiro modelo podem ser vistos no anexo 1.

Em segundo lugar, de forma a analisar a fiabilidade das variáveis latentes, utilizei o *composite reliability* (CR), por ser a medida mais adequada para estudar a consistência interna (Pinto Basto 2013). Valores de *composite reliability* superiores a 0.7 indicam a existência de consistência interna, segundo Crespo et al. (2018), e como se pode concluir através da análise da tabela abaixo (tabela 9), posso afirmar que há fiabilidade nas variáveis latentes deste modelo, pois quase todos têm *composite reliability* superior a 0,7, sendo que o único que não tem, apresenta um valor muito próximo de 0,7.

Tabela 9- *Construct Reliability and Validity*

Traços de personalidade	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Agreeableness	0,141	0,16	0,687	0,534
Conscientiousness	0,811	0,819	0,863	0,513
Extraversion	0,536	0,575	0,76	0,518
Materialidade	1	1	1	1
Neuroticism	0,553	0,563	0,763	0,519
Openness to experience	0,791	0,829	0,852	0,538

A validade convergente, medida através da *Average Variance Extracted* (AVE), indica o nível de relação entre duas variáveis. Segundo Bagozzi and Yi (2012), valores de AVE superiores a 0,5, indicam existência de validade convergente. Neste caso, como se pode concluir pela tabela acima (tabela 9), há validade convergente.

Por fim, para concluir a análise do modelo de medida, falta apenas estudar a validade do discriminante, que é um teste em que se estuda as diferenças entre as diversas variáveis explicativas, para garantir que as diferenças que se esperam que haja entre as diversas variáveis, se confirmem. O critério que garante a validade do discriminante é o critério de Fornell-Larcker que diz que a raiz quadrada do AVE das variáveis do modelo tem de ser superior à correlação mais forte das variáveis com as outras variáveis do modelo (Crespo et al. 2018), sendo que esse critério é garantido, na totalidade, pela análise da tabela abaixo (tabela 10), o que me leva a concluir que há validade discriminante.

Tabela 10- Critério de *Fornell-Larcker*

Traços de personalidade	Agreeableness	Conscientiousness	Extraversion	Materialidade	Neuroticism	Openness to experience
Agreeableness	0,731					
Conscientiousness	0,034	0,716				
Extraversion	-0,046	0,35	0,72			
Materialidade	0,187	-0,249	-0,178	1		
Neuroticism	0,042	-0,245	-0,363	0,196	0,721	
Openness to experience	0,065	0,476	0,299	-0,221	-0,102	0,734

4.4.2. Modelo Estrutural para o primeiro modelo

Para testar o modelo que me propus a estudar testei o coeficiente de determinação (R^2) da variável dependente, a materialidade, a intensidade e significância das variáveis explicativas, e, por fim, testei a colinearidade do modelo.

O Coeficiente de determinação indica qual o nível de variação da variável dependente, explicada pela variação nas variáveis explicativas. Logo, quanto maior for esse valor, isto é, quanto mais próximo de 1, visto que o coeficiente de determinação varia entre 0 e 1, maior será a influência das variáveis explicativas na variação ocorrida nas variáveis dependentes, logo um R^2 mais próximo de 1 indica que o modelo é melhor. Uma situação em que o coeficiente de determinação é de 0,7, por exemplo, indica que 70% da variação ocorrida na variável dependente é explicada pelas variações nas variáveis explicativas. Segundo Lee et al. (2011) o coeficiente de determinação não deve ser inferior a 0,1, pois abaixo desse valor a variação explicada é muito reduzida. Neste caso, como é possível ver na figura 5, o Coeficiente de determinação é de 0,134 isto é, 13,4%, valor este superior ao valor de referência definido em 0,1, ou 10%.

De forma a analisar a intensidade e significância das variáveis explicativas utilizei os coeficientes das variáveis (β), o teste-t, os valores-p, e, por fim, para analisar o efeito das variáveis, o *f-square*, sendo que os outputs do PLS estão sintetizados na tabela seguinte.

Tabela 11- Quadro resumo dos coeficientes, pesos, intensidade e significância das variáveis

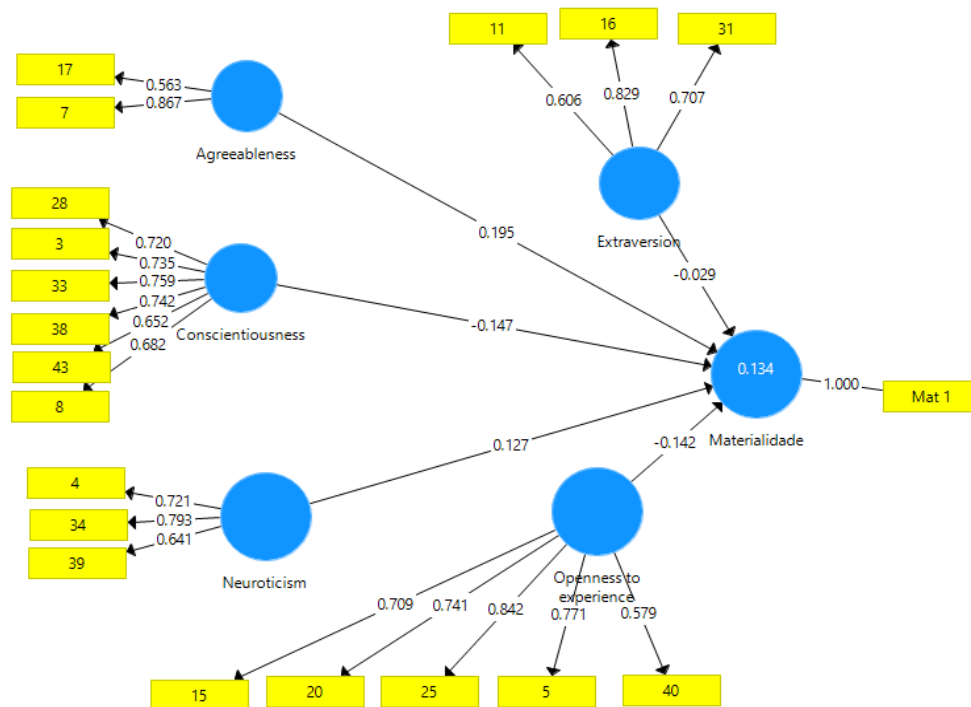
Variáveis	Coefficiente	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	f square	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Significância a 5%
Agreeableness -> Materialidade	0,195	0,209	0,101	0,043	1,925	0,055	Sem significância
Conscientiousness -> Materialidade	-0,147	-0,163	0,082	0,018	1,784	0,076	Sem significância
Extraversion -> Materialidade	-0,029	-0,054	0,096	0,001	0,302	0,763	Sem significância
Neuroticism -> Materialidade	0,127	0,135	0,102	0,016	1,245	0,214	Sem significância
Openness to experience -> Materialidade	-0,142	-0,153	0,1	0,017	1,428	0,154	Sem significância

Como se pode concluir pela análise da tabela acima (tabela 11), em relação à validade das minhas hipóteses, há evidência estatística, para um nível de significância de 5%, que nenhuma das hipóteses tem influência estatística, dado que valor- $p > 0.05$ para todas as hipóteses. Isto é, nenhum dos traços de personalidade tem influência nos julgamentos de materialidade feitos pelos inquiridos. Para além disto, como se pode ver através da análise do *f square*, a maior parte das variáveis tem um efeito pequeno na explicação deste modelo, para um nível de significância de 5%, visto que nenhuma tem *f square* superior a 0.05 como se pode ver através da análise da tabela acima, e outras variáveis têm um efeito maior por apresentarem *f-squares* superiores a 0.05. Por fim, a figura acima apresenta, também, os coeficientes de cada variável explicativa – os traços de personalidade.

De forma a estudar a colinearidade do modelo apresentado, usei o *Variance Inflation Factor* (VIF), que apresentou valores desejáveis, isto é, valores inferiores a 5 (Hair Jr. et al., 2017), o que me leva a concluir, pelo anexo 2, que o meu modelo não tem problemas de colinearidade.

A figura abaixo mostra o meu modelo final, onde é possível ver algumas das estatísticas acima enunciadas, bem como as ligações entre as diversas variáveis do meu modelo.

Figura 5-Primeiro Modelo



4.4.3. Modelo de Medida para o segundo modelo

O Modelo de Medida para este modelo é analisado de forma idêntica à forma utilizada para analisar o Modelo de Medida para o primeiro modelo, isto é, estudando a fiabilidade individual dos indicadores, a fiabilidade das variáveis latentes, a validade convergente, e, também, a validade discriminante.

Relativamente à fiabilidade individual dos indicadores, analisei-a de forma semelhante ao que tinha feito para o primeiro modelo, isto é, com base nos *outer loadings* dos itens. Itens com *outer loading* inferior a 0,4 foram logo apagados do modelo, sendo que os itens com valor entre 0,4 e 0,7 foram analisados individualmente. No anexo 3 estão os resultados gerados pelo *Smart PLS 3.0* com os itens do modelo e respetivos *outer loadings*.

Em relação à fiabilidade das variáveis latentes e à validade convergente, estudei-as de forma idêntica ao que tinha feito para o primeiro modelo, isto é, *composite reliability* superior a 0,7 garante fiabilidade das variáveis latentes e *Average Variance Extracted* (AVE) superior a 0,5 garante validade convergente. Como se pode ver pela

tabela abaixo, posso garantir que há fiabilidade das variáveis latentes e, também, validade convergente.

Tabela 12- *Construct Reliability and Validity*

Traços de personalidade	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Agreableness	0,249	0,257	0,724	0,57
Conscientiousness	0,765	0,855	0,836	0,564
Extraversion	0,503	1,546	0,736	0,607
Materialidade	1	1	1	1
Neuroticism	0,257	0,324	0,709	0,563
Openess to experieince	0,791	0,766	0,845	0,524

Por último, para analisar a validade discriminante, usei, também, como tinha feito para a análise do primeiro Modelo de Medida, o critério de Fornell-Larcker. Neste caso, como se pode ver pela tabela 13, posso garantir a existência de validade discriminante para este modelo.

Tabela 13- Critério de *Fornell-Larcker*

Traços de personalidade	Agreableness	Conscientiousness	Extraversion	Materialidade	Neuroticism	Openess to experieince
Agreableness	0,755					
Conscientiousness	0,238	0,751				
Extraversion	0,062	0,224	0,779			
Materialidade	0,175	0,083	-0,266	1		
Neuroticism	0,277	0,035	-0,197	0,237	0,75	
Openess to experieince	0,262	0,5	0,224	0,221	0,053	0,724

4.4.4. Modelo Estrutural para o segundo modelo

O Modelo Estrutural do segundo modelo vai ser analisado de forma idêntica ao do primeiro modelo, baseando a análise no coeficiente de determinação (R^2) da variável dependente, na intensidade e significância das variáveis explicativas, e, por fim, na colinearidade do modelo.

O coeficiente de determinação é superior ao desejado, dado que apresenta um valor de 0,186, valor este superior ao valor de referência de 0,1, como se pode ver na figura 6.

A tabela abaixo (tabela 14) permite uma vasta análise das variáveis explicativas e das hipóteses do meu modelo. Em primeiro lugar, quanto à validade das minhas hipóteses, tenho evidência estatística, a um nível de significância de 5%, para afirmar que H2, H3 e H4 não têm significância estatística, dado que $p\text{-value} > 0,05$, e, que, para

este modelo, ao contrário do que acontece no primeiro modelo, H1 e H5 têm significância estatística.

Tendo em conta os resultados visíveis na tabela abaixo, relativamente à H1, a conclusão que se pode retirar é que um aumento dos níveis de extroversão das pessoas leva a julgamentos de materialidade inferiores, e, relativamente a H5, dada a sua significância estatística, o que se conclui é que um aumento dos níveis de openess to experience dos auditores leva a um aumento dos níveis de materialidade por eles definidos, o que se percebe dado que estarão mais recetivos a experimentar novas técnicas e metodologias de auditoria que lhes dão maior conforto face ao trabalho realizado, o que faz com que possam definir níveis de materialidade mais elevados.

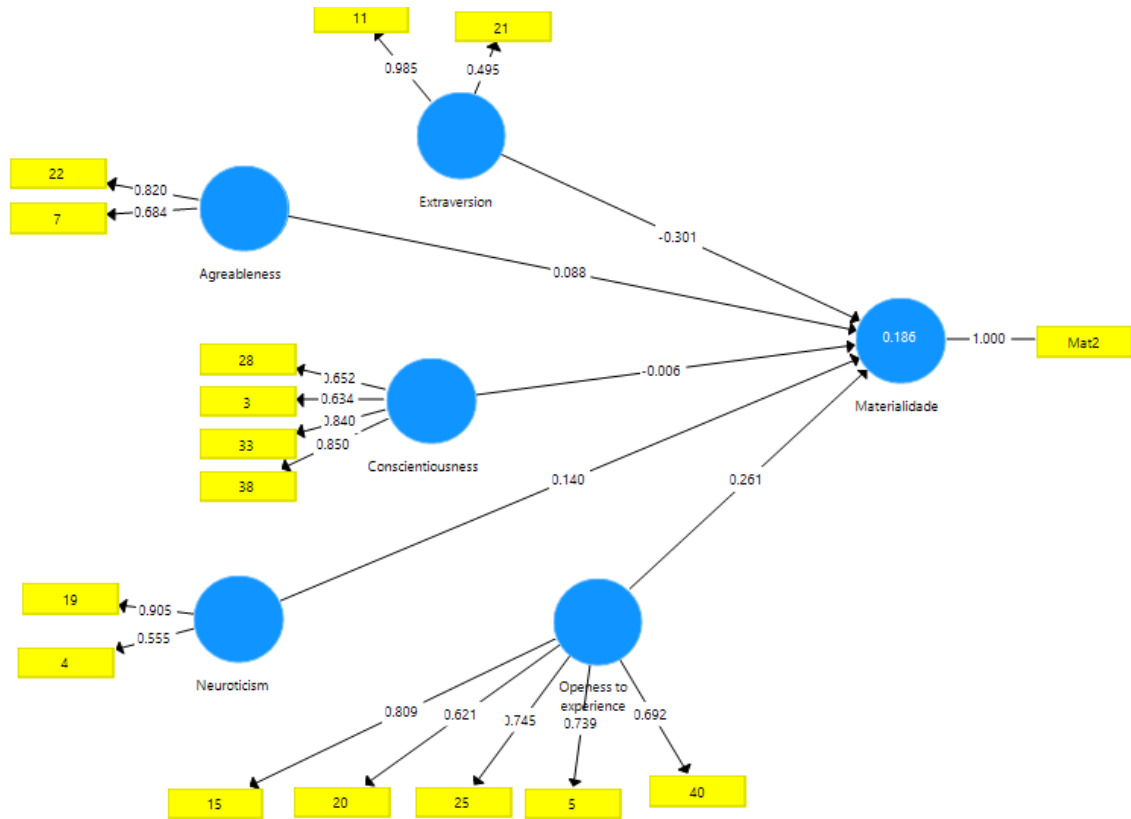
Tabela 14- Quadro resumo dos coeficientes, pesos, intensidade e significância das variáveis

Variáveis	Coefficiente	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	f square	T Statistics (O/STDEV)	P Values	Significância a 5%
Agreeableness -> Materialidade	0,088	0,101	0,096	0,008	0,92	0,358	Sem significância
Conscientiousness -> Materialidade	-0,006	-0,031	0,168	0	0,035	0,972	Sem significância
Extraversion -> Materialidade	-0,301	-0,282	0,129	0,099	2,334	0,02	Significante
Neuroticism -> Materialidade	0,14	0,157	0,095	0,021	1,467	0,144	Sem significância
Openess to experience -> Materialidade	0,261	0,284	0,105	0,06	2,483	0,014	Significante

Por último, tendo em conta os resultados apresentados no anexo 2, posso concluir que este modelo não apresenta quaisquer problemas de colinearidade, dado que o *Variance Inflation Factor* (VIF) é inferior a 5 em todos os itens.

A figura abaixo mostra o meu modelo conceptual para o meu segundo modelo, onde se pode ter uma melhor perceção das relações entre as diversas variáveis, explicativas e dependentes, perceber os itens que compões as diversas variáveis explicativas, ver os coeficientes das diversas variáveis e, também, ver o valor do coeficiente de determinação.

Figura 6- Segundo modelo



5. Conclusões, limitações e pesquisa futura

Conclusões

Devido à crescente complexidade do mundo empresarial e aos escândalos financeiros que se registaram na última década, a regulação e supervisão que é feita às empresas de auditoria e às suas práticas tornou-se cada vez mais importante. Nesse sentido, tal como explicado anteriormente, a minha tese visa dar algumas respostas sobre uma das variáveis humanas que mais modelam o comportamento das pessoas, a sua própria personalidade.

Desta forma, na minha tese, estudo a influência que a personalidade dos auditores - medido pelo modelo dos cinco traços de personalidade (*Openess to experience, conscientiousness, extraversion, agreeableness e neuroticism*) – tem, nos julgamentos de materialidade feitos pelos próprios. Como expliquei anteriormente, o cálculo da materialidade é um dos passos mais importantes de uma revisão legal de contas a uma empresa, porque é através desta quantificação que é moldado todo o trabalho a desenvolver nessa auditoria, e, esse mesmo cálculo, depende muito do julgamento pessoal de cada auditor para o caso em questão.

A recolha de dados foi feita através de um questionário desenvolvido através do *Qualtrics*, questionário esse que foi enviado maioritariamente a ROC's Portugueses, e onde eram feitas algumas questões para medir, em primeiro lugar, a personalidade do auditor, e, posteriormente, os julgamentos de materialidade dos inquiridos.

Através da análise das respostas obtidas ao questionário, feita através do Smart PLS 3.0, podemos concluir que não há qualquer influência dos traços de personalidade nos julgamentos de materialidade por parte dos inquiridos, exceto nos traços de personalidade da extroversão e da abertura à experiência que, em certas situações, podem influenciar os julgamentos de materialidade do auditor. Isto é, tenho evidência estatística para rejeitar H2, H3 e H4, sendo que H1 e H5 por vezes, dada a situação, podem ser verdadeiras, visto que estas duas últimas foram rejeitadas no primeiro modelo, mas aceites no segundo.

Relativamente à relação entre a extroversão e os julgamentos de materialidade dos auditores (H1), como se percebe pela análise dos dois modelos, não estou em condições de afirmar se esta hipótese é verdadeira ou falsa, dado que para um modelo

ela é verdadeira e para outro é falsa. O que posso concluir é que a relação entre este traço de personalidade e os julgamentos de materialidade do auditor, depende da situação e do auditor em concreto. Ainda assim, relativamente a esta hipótese, posso concluir que, a correlação, nas situações em que existe, é negativa, isto é, uma diminuição da extroversão das pessoas leva a um aumento da materialidade por elas definidas, o que pode ser explicado pelo facto dos auditores menos extrovertidos poderem vir a ser tentados a utilizar níveis de materialidade mais elevado de forma a evitarem tanto contacto pessoal com o cliente.

Em relação a H5, correlação entre a abertura à experiência e os julgamentos de materialidade dos auditores, a situação é semelhante à registada em H1. isto é, a correlação entre estas variáveis depende de situação para situação e de auditor para auditor. Ainda assim, quando existe esta relação, esta é positiva, querendo isto dizer que um aumento da abertura à experiência leva a aumentos dos níveis de materialidade definidos pelos auditores. Esta relação é expectável no sentido em que os próprios auditores estarão mais recetivos a utilizar novas técnicas de auditoria, que tornem o seu trabalho mais eficiente, e que lhes dê, no final de contas, maior confiança no trabalho desenvolvido, que faz com que o auditor se sinta mais confortável a aumentar os níveis de materialidade, porque acaba por ter maior conforto na opinião dada.

Esta conclusão vem reforçar, parcialmente, as conclusões anteriores, de Sierra Molina and Santa Maria Pérez (2002), em que afirmam que há evidência estatística para afirmar que não há qualquer relação entre os traços de personalidade dos auditores e os seus julgamentos de materialidade. Através dos meus dois modelos posso afirmar que por vezes, dada a complexidade e a situação em concreto, os traços de personalidade da extroversão e da abertura à experiência podem influenciar os julgamentos de materialidade dos auditores, como referi anteriormente.

Limitações

Relativamente às limitações que sinto que o meu estudo tem, prendem-se, maioritariamente, com a reduzida amostra que obtive, dado que o questionário foi enviado quase exclusivamente a ROC's Portugueses, que atualmente são cerca de 1200,

e a taxa de respostas que obtive foi inferior a 10%, tendo pouco mais de 100 respostas ao questionário.

Para além desta limitação, o facto de o questionário ter sido respondido apenas por auditores Portugueses faz com que seja difícil fazer uma generalização das respostas obtidas, para auditores de outros países. Relativamente a este especto, caso o questionário tivesse sido respondido por auditores de outros países, com realidades socioculturais diferentes e com traços de personalidade mais vincados, talvez as conclusões fossem diferentes.

Pesquisa futura

Para trabalhos futuros dentro desta temática, penso que seria interessante fazer este mesmo estudo mas para Revisores Oficiais de Contas de outros países, para, desta forma, ser obtida uma amostra maior, que permita uma generalização dos resultados obtidos, e, também, para se perceber se o contexto sociocultural dos auditores tem alguma influência na correlação entre a personalidade do próprio e os seus julgamentos de materialidade.

De resto, no futuro, caso se verifique que o modelo dos cinco traços de personalidade (*Big-5 Model*) se encontra ultrapassado e já não é o mais aconselhado para medir a personalidade das pessoas, seria interessante fazer este mesmo teste mas com esse novo modelo, para ver se os resultados seriam idênticos ou não.

Por último, penso que também seria interessante, numa ótica de melhor compreender os julgamentos do auditor, perceber se existe alguma correlação entre os traços de personalidade dos auditores e as suas análises e julgamentos de risco das auditorias às empresas, dado que este é, também, um dos passos mais importantes no processo de auditoria.

Bibliografia

- Allport, G. W. (1966). Traits Revisited. *American Psychologist*, 21(1),1–10.
- Azucar, D., Marengo, D. & Settanni, M. (2018). Predicting the Big 5 Personality Traits from Digital Footprints on Social Media: A Meta-Analysis. *Personality and Individual Differences*, 124, 150–159.
- Bagozzi, R. P. & Youjae Y. (2012). Specification, Evaluation, and Interpretation of Structural Equation Models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1), 8-34.
- Barańczuk, U. (2019). The Five Factor Model of Personality and Emotion Regulation: A Meta-Analysis. *Personality and Individual Differences*, 139, 217–227.
- Bates, H. L., Ingram R. W. & Reckers P. M. J. (1982): Auditor Client Affiliation: The Impact on Materiality. *Journal of Accountancy*, 153(4), 60–63.
- Baumeister, R. F. & K. D. Vohs. (2007). *Encyclopedia of Social Psychology*. Sage Publications: London.
- Benet-Martinez, V., & John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 729-750.
- Bernstein, L., A. (1967). The Concept of Materiality. *The Accounting Review*, 42(1), 86–95.
- Blokdijs, H., Driehuisen, F., Simunic, D. A. & Stein, M. T. (2003). Factors Affecting Auditors' Assessments of Planning Materiality. *A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 297–307.
- Chin, W. W., Marcolin, B. L. & Newsted, P.R. (2003). A partial least square latent variable modeling approach for measuring interaction effects: Results from a Monte Carlo simulation study and Electronic Mail Emotion/Adoption Study. *Information Systems Research*, 14 (2), 42-63.

Chong, H. G. (2015). A Review on the Evolution of the Definitions of Materiality. *International Journal of Economics and Accounting*, 6(1), 15-32.

Coelho, A. L. (2016). *Avaliação Da Materialidade Na Perspetiva Do Preparador: Desenvolvimentos Recentes No IASB*. Tese de Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

Comissão de Normalização Contabilística. (2003). Sistema de Normalização Contabilística - Estrutura Conceptual., 1–27.

Crespo, N. F., Rodrigues, R., Samagaio, A. & Silva, G. M. (2018). The Adoption of Management Control Systems by Start-Ups: Internal Factors and Context as Determinants. *Journal of Business Research*, 101(August), 875-884.

Croteau, B., Owens. K., Wedemeyer, P. & Healy, K. (2019). Auditing Accounting Estimates. *CPA Journal*, 89(2), 40–42.

Digman, J. (1990). Personality Structure: Emergence of the 5 Factor Model. *Annual Review of Psychology*, 41, 417-440.

Duska, R. (2005). The Good Auditor – Skeptic or Wealth Accumulator? Ethical Lessons Learned from the Arthur Andersen Debacle. *Journal of Business Ethics*, 57(1), 17–29.

Estes, R. & Reames. D. D. (1988). Effects of Personal Characteristics on Materiality Decisions: A Multivariate Analysis. *Accounting and Business Research*, 18(72), 291–296.

Eysenck, H. (1970). *The Structure of Human Personality*. 3^a ed. New York: Routledge

Goldberg, L. (1993). The Structure of Phenotypic Personality Traits. *American Psychologist*, 48(12), 1302–1303.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M. & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on*

Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). London: SAGE.

Hicks, E. (1964). Materiality. *Journal of Accounting Research*, 2(2), 158–171.

Hulland, J. (1999). Use of Partial Least Squares (PLS) In Strategic Management Research: A Review of Four Recent Studies. *Strategic Management Journal*, 20(2), 195-204

International Auditing Assurance Standards Board (IAASB). (2009). *Objetivos Gerais Do Auditor Independente e Condução de Uma Auditoria de Acordo Com as Normas Internacionais de Auditoria. International Standards of Auditing (ISA) n° 200*. New York: IFAC.

International Auditing Assurance Standards Board (IAASB). *A Materialidade No Planeamento e Na Execução de Uma Auditoria. International Standards of Auditing (ISA) n° 320*. New York: IFAC.

John, O. P., Donahue, E. M. & Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory--Versions 4a and 54*. Berkeley, CA: University of California, Berkeley, Institute of Personality and Social Research.

John, O. P., Naumann, L. P. & Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative Big Five trait taxonomy: History, measurement, and conceptual issues. In John, O. P. & Robins, R. W. & Pervin, L. A. (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research*. New York, NY: Guilford Press, 114-158

Judge, T. A. & Zapata, C. P. (2015). The Person – Situation Debate Revisited: Effect of Situation Strength and Trait Activation on the Validity of the Big Five Personality Traits in Predicting Job Performance. *Academy of Management Journal*, 58(4), 1149–1179.

Krogstad, J. L., Ettenson, R. T. & Shanteau, J. (1984). Context and Experience in Auditors' Materiality Judgments. *Auditing, a journal of Practice & Theory*, 4(1), 54–73.

Lee, L., Petter, S., Fayard, D., & Robinson, S. (2011). On the Use of Partial Least

Squares Path Modeling in Accounting Research. *International Journal of Accounting Information Systems*, 12(4), 305–328.

Linthicum, C., Reitenga, A. L. & Sanchez, J. M. (2010). Social Responsibility and Corporate Reputation: The Case of the Arthur Andersen Enron Audit Failure. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(2), 160–176.

Menk, K. B. (2011). *The Impact of Materiality, Personality Traits, and Ethical Position on Whistle-Blowing Intentions*. Ph.D. dissertation, Business Virginia Commonwealth University.

Messier, W. F. (1983). The Effect of Experience and Firm Type on Materiality/Disclosure Judgments. *Journal of Accounting Research*, 21(2), 611–618.

Montoya, J. C. D., Martinez, F. J. G., Fernandez, A. L. (2008). La Utilización Efectiva De Los Factores Cualitativos De La Materialidad: Un Análisis Empírico Para Los Auditores de Cuentas ejercientes en España. *Revista de Contabilidad*, 11(1), 101–128.

Newton, L. K. (1977). The Risk Factor in Materiality Decisions, *The Accounting Review*, 52(1), 97–108.

Pereira, N. J. & Inácio, H. C. (2016). A Determinação Da Materialidade Em Auditoria - Problemática Do Julgamento Profissional. *Estudos do ISCA*, 4(13), 1-16.

Basto, F. P. (2013). *The Diagnostic and Interactive Uses of Management Control Systems in the Portuguese Financial Services Industry - An Exploratory Analysis*. Tese de Mestrado, Instituto Superior de Economia e Gestão.

Molina, G. S. & Pérez, M. S.. M. (2002). La Formación Del Juicio Profesional- Las Diferencias Individuales Del Auditor, *Revista de Contabilidad*, 5(10), 179–203.

Anexos

Anexo 1- *Outer loadings* dos itens do primeiro modelo

Item	Agreeableness	Conscientiousness	Extraversion	Materialidade	Neuroticism	Openness to experience
Q-7.11			0,606			
Q-7.15						0,709
Q-7.16			0,829			
Q-7.17	0,563					
Q-7.20						0,741
Q-7.25						0,842
Q-7.28		0,72				
Q-7.3		0,735				
Q-7.31			0,707			
Q-7.33		0,759				
Q-7.34					0,793	
Q-7.38		0,742				
Q-7.39					0,641	
Q-7.4					0,721	
Q-7.40						0,579
Q-7.43		0,652				
Q-7.5						0,771
Q-7.7	0,867					
Q-7.8		0,682				
QMat (8)				1		

Anexo 2- Colinearidade

Modelo 1	
Item	VIF
Q-7.11	1,104
Q-7.15	1,705
Q-7.16	1,208
Q-7.17	1,006
Q-7.20	1,643
Q-7.25	1,893
Q-7.28	1,456
Q-7.3	1,624
Q-7.31	1,151
Q-7.33	1,658
Q-7.34	1,208
Q-7.38	1,735
Q-7.39	1,214
Q-7.4	1,094
Q-7.40	1,418
Q-7.43	1,568
Q-7.5	1,589
Q-7.7	1,006
Q-7.8	1,514
QMat (8)	1

Modelo 2	
Item	VIF
Q-7.11	1,128
Q-7.15	1,705
Q-7.19	1,022
Q-7.20	1,643
Q-7.21	1,128
Q-7.22	1,021
Q-7.25	1,893
Q-7.28	1,414
Q-7.3	1,488
Q-7.33	1,634
Q-7.38	1,54
Q-7.4	1,022
Q-7.40	1,418
Q-7.5	1,589
Q-7.7	1,021
Qmat (10)	1

Anexo 3- *Outer loadings* dos itens do segundo modelo

Item	Agreableness	Conscientiousness	Extraversion	Materialidade	Neuroticism	Openess to experience
Q-7.11			0,985			
Q-7.15						0,809
Q-7.19					0,905	
Q-7.20						0,621
Q-7.21			0,495			
Q-7.22	0,82					
Q-7.25						0,745
Q-7.28		0,652				
Q-7.3		0,634				
Q-7.33		0,84				
Q-7.38		0,85				
Q-7.4					0,555	
Q-7.40						0,692
Q-7.5						0,739
Q-7.7	0,684					
Qmat (10)				1		

Anexo 4- Questionário



Exmo. Sr.

No âmbito de um projeto de investigação desenvolvido por investigadores do Instituto Superior de Economia e Gestão, da Universidade de Lisboa, vimos por este meio solicitar a sua colaboração no preenchimento de um questionário.

Este questionário visa compreender de que forma os profissionais de auditoria avaliam a influência que certas situações têm nos julgamentos profissionais produzidos por um Auditor no decurso de uma auditoria às demonstrações financeiras de uma Entidade.

Tratando-se de um trabalho exclusivamente para fins académicos, a sua participação no questionário é puramente voluntária e as suas respostas inteiramente confidenciais. Estimamos que o preenchimento deste questionário não demore mais de 6 minutos.

Porque sabemos que o seu tempo é valioso, mas o nosso estudo não estaria completo sem a sua participação, os resultados do estudo serão enviados para o seu email, caso o deseje.

Se tiver alguma dúvida sobre este questionário, por favor contacte-nos via email antonio.samagaio@iseg.ulisboa.pt ou telefone 213 925 800.

Agradecemos antecipadamente e apresentamos os nossos sinceros cumprimentos,

Professor Auxiliar no Departamento de Gestão, ISEG / Universidade de Lisboa

Questionário – Qualidade da Auditoria e Seus Determinantes

Assinale a(s) resposta(s) a cada pergunta conforme as respectivas instruções.

Parte I

1 - Por favor indique em anos.

Idade

Anos de experiência profissional em auditoria

2 - Por favor indique o seu género.

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

- Feminino
 Masculino

3 - Qual o nível de instrução mais elevado que concluiu?

(caso possua formação universitária em diferentes ramos científicos, seleccione todas as que se aplicarem)

- | | |
|--|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Ensino primário incompleto | <input type="checkbox"/> 4.º ano |
| <input type="checkbox"/> 6.º ano | <input type="checkbox"/> 9.º ano |
| <input type="checkbox"/> 12.º ano | |
| <input type="checkbox"/> Bacharelato - no ramo das ciências económicas e financeiras | |
| <input type="checkbox"/> Bacharelato - nos outros ramos científicos | |
| <input type="checkbox"/> Licenciatura - no ramo das ciências económicas e financeiras | |
| <input type="checkbox"/> Licenciatura - nos outros ramos científicos | |
| <input type="checkbox"/> Pós-Graduação - no ramo das ciências económicas e financeiras | |
| <input type="checkbox"/> Pós-Graduação - nos outros ramos científicos | |
| <input type="checkbox"/> Mestrado - no ramo das ciências económicas e financeiras | |
| <input type="checkbox"/> Mestrado - nos outros ramos científicos | |
| <input type="checkbox"/> Doutoramento - no ramo das ciências económicas e financeiras | |

Doutoramento - nos outros ramos científicos

4 - Qual a posição que ocupa atualmente na firma de auditoria?

Sócio Manager Sénior Júnior Outra

5 - A firma de auditoria a que pertence faz parte de uma rede internacional de firmas de auditoria?

Por favor, seleccione apenas uma das seguintes opções:

Sim – Big4

Sim – não Big4

Não

6 - Indique, por favor, o seu endereço electrónico caso pretenda obter uma síntese das conclusões deste estudo.

Parte II

7 – Indique em que medida as características apresentadas na tabela abaixo permitem ou não o(a) caracterizar / descrever. Por favor, responda de acordo com o seu modo de ser habitual. Caso não tenha a certeza, coloque o número que mais se aproxima daquilo que considera que melhor o(a) caracteriza / descreve.

Eu vejo-me como alguém que:

	1 = Discordo totalmente	2 = Discordo	3 = Não concordo nem discordo	4 = Concordo	5 = Concordo totalmente
É falador(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tende a encontrar falhas/defeitos nos outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Faz um trabalho completo e cuidadoso	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É deprimido(a), triste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É original, surge com novas ideias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É reservado(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É prestável e altruísta com os outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Por vezes pode de ser um pouco descuidado(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É relaxado(a), lida bem com o stress	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tem curiosidade sobre diferentes temas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tem muita energia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inicia disputas com os outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É uma pessoa de confiança	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pode ficar tenso(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É engenhoso(a), um(a) pensador(a) profundo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gera muito entusiasmo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Perdoa facilmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tende a ser desorganizado(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preocupa-se muito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tem uma imaginação ativa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tende a ser sossegado(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geralmente é de confiança	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tende a ser preguiçoso(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É emocionalmente estável, não é facilmente perturbado(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É criativo(a), encontra formas inteligentes de fazer as coisas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tem uma personalidade assertiva	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pode ser frio(a) e indiferente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É perseverante até a tarefa estar concluída	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pode ter um humor instável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Valoriza experiências artísticas e estéticas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Às vezes é tímido(a), inibido(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É gentil e atencioso(a) com quase todas as pessoas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Faz as coisas eficazmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Permanece calmo(a) em situações tensas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prefere trabalho rotineiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É extrovertido(a), sociável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Às vezes é rude com os outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Faz planos e põe-nos em prática	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fica nervoso(a) facilmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gosta de refletir, brincar com as ideias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tem poucos interesses artísticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gosta de cooperar com os outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Distrai-se com facilidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
É sofisticado em música, arte, ou literatura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Parte III

A empresa Calçado, Lda., que passou a ser auditada pela sua SROC neste ano, dedica-se ao desenvolvimento e produção de calçado que é comercializado em lojas nacionais e internacionais. A empresa encontra-se numa fase de maturidade elevada, tendo vindo a apresentar uma grande estabilidade nos resultados apresentados nos últimos anos. É uma empresa não familiar, não está cotada em bolsa e os relatórios de auditoria dos últimos anos têm tido uma opinião não modificada.

- Inventários: 1.000.000 euros
- Ativo corrente: 4.200.000 euros
- Total do ativo: 14.000.000 euros
- Capital próprio: 6.600.000 euros
- Passivo corrente: 7.400.000 euros
- Volume de negócios: 45.000.000 euros
- Resultado líquido do período: 4.200.000 euros

8 – A conta de Clientes inclui uma dívida correspondente a 33% do ativo corrente, 10% do ativo e 33% do resultado líquido do período. Qual teria de ser a probabilidade de não receber esse montante para que esta situação fosse por si considerada materialmente relevante e que requeira por isso, um ajustamento das demonstrações financeira ou uma opinião modificada?

(indique um valor percentual)

9 - Relativamente à resposta anterior, qual o seu grau de confiança com a sua decisão?
(escala de 0 a 10 em que 0 é nada confiante e 10 é extremamente confiante)

(indique um valor de 0 a 10)

10 – Na auditoria aos Inventários foram identificados produtos com reduzida rotação que sugerem a constituição de perdas por imparidade, as quais foram rejeitadas pela

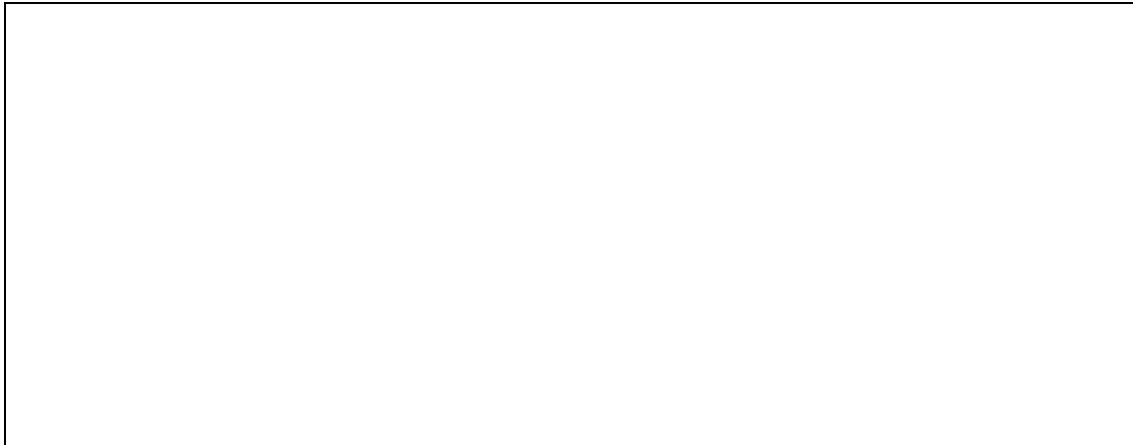
Gerência. Qual teria de ser o montante das perdas por imparidade por reconhecer que levá-lo(a)-ia a emitir uma opinião com reservas por desacordo?

(indique uma quantidade monetária)

**11 - Relativamente à resposta anterior, qual o seu grau de confiança com a sua decisão?
(escala de 0 a 10 em que 0 é nada confiante e 10 é extremamente confiante)**

(indique um valor de 0 a 10)

12 - Caso pretenda deixar alguma informação/comentário sobre o questionário, por favor utilize o espaço seguinte.



Muito obrigado por ter completado este questionário!

Caso tenha deixado o seu endereço electrónico, os resultados deste estudo ser-lhe-ão enviados.

Gratos pelo seu tempo e a sua colaboração,

António Samagaio