UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO DE DOUTORADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

LÍVIA MARIA FREIRE DE MORAIS SALES

FRAUDE CONTÁBIL E JULGAMENTO MORAL

JOÃO PESSOA - PB
2023

LÍVIA MARIA FREIRE DE MORAIS SALES

FRAUDE CONTÁBIL E JULGAMENTO MORAL

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutora em Ciências Contábeis.

Linha de pesquisa: Informação Contábil para o Setor Público

Orientadora: Profa. Dra. Rossana Guerra de Sousa.
Coorientadora: Profa. Dra. Eloá Losano de Abreu.

João Pessoa - PB
2023

Catalogação na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

S163f Sales, Lívia Maria Freire de Morais.
Fraude contábil e julgamento moral / Lívia Maria Freire de Morais Sales. - João Pessoa, 2023.
135 f. : il.

Orientação: Rossana Guerra de Sousa.
Coorientação: Eloá Losano de Abreu.
Tese (Doutorado) - UFPB/CCSA.

1. Fraudes contábeis. 2. Julgamento moral. 3. Desenvolvimento moral. I. Sousa, Rossana Guerra de. II. Abreu, Eloá Losano de. III. Título.

UFPB/BC CDU 343.537(043)

Elaborado por Larissa Silva Oliveira de Mesquita - CRB-15/746

LÍVIA MARIA FREIRE DE MORAIS SALES

FRAUDE CONTÁBIL E JULGAMENTO MORAL

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Doutora em Ciências Contábeis.

Linha de pesquisa: Informação Contábil para o Setor Público

APROVADA em 03 de agosto de 2023

BANCA EXAMINADORA

ROSSANA GUERRA DE SOUSA:67588379472
Assinado de forma digital por ROSSANA GUERRA DE SOUSA:67588379472
Dados: 2023.09.22 10:02:13 -03'00'

Profa. Dra. Rossana Guerra de Sousa
Presidente da Banca Examinadora – PPGCC/UFPB

Prof. Dr. Dimas Barrêto de Queiroz
Membro Interno – PPGCC/UFPB

Prof. Dr. Júlio Rique Neto
Membro Externo – UFPB

gov.br
Documento assinado digitalmente
ADRIANA FERNANDES DE VASCONCELOS
Data: 22/09/2023 10:25:09-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Profa. Dra. Adriana Fernandes Vasconcelos
Membro Externo – UFPB

Prof. Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima
Membro Externo – UIUC

AGRADECIMENTOS

A Deus, o autor e consumador da minha fé, pela sua misericórdia infinita, renovada dia após dia, que me permitiu e capacitou a chegar até aqui.

Ao meu esposo, Igor, e ao meu filho, Filipe, pelo amor, incentivo e suporte diário. Eles não faziam parte da minha vida quando iniciei essa jornada, mas deram mais sentido e alegria à sua conclusão.

Aos meus pais, Lúcia e Alcivan, e ao meu irmão, Alcivan Filho, por todo suporte e encorajamento em todas as etapas da minha vida até aqui.

A minha orientadora Dra. Rossana Guerra, e a minha coorientadora, Dra. Eloá Losano, pela paciência e dedicação durante todo o processo de produção desta tese. Por me mostrar e me convencer que eu conseguiria fazer mais e melhor, este trabalho não seria metade do que é sem elas.

Aos meus colegas do PPGCC-UFPB, Amarando, Lineker e Leandro, por compartilharem comigo os desafios e alegrias deste curso. Com certeza a companhia de vocês tornou todo o processo mais leve.

Aos professores Dr. Dimas Queiroz e Dra. Adriana Vasconcelos pelas contribuições que foram fundamentais à evolução da pesquisa. A todos os professores do PPGCC-UFPB, pelos ensinamentos. Levo deste corpo docente grandes exemplos de excelência em ensino e pesquisa.

A todos, muito obrigada!

Se trata de um mundo de vaidade. Um mundo de vapor onde as coisas não são estáveis, a vida não dá o resultado esperado, onde a justiça e a perversidade parecem ter trocado de lugar. Como vivemos aqui? Será que esperamos o próximo mundo quando tudo se fará novo para então começar a viver? Não. Há muito a fazer agora.

- Emilio Garofalo Neto, *Isto é Filtro Solar*.

RESUMO

Esta tese busca contribuir no entendimento do fenômeno da fraude contábil ao considerar o papel do julgamento moral dos indivíduos como um fator psicológico que pode influenciar na presença ou ausência de racionalizações do comportamento fraudulento. As concepções teóricas da pesquisa foram estabelecidas a partir dos modelos de Cressey (1953), o Triângulo de Fraudes, e de Kohlberg (1984), sobre desenvolvimento da moralidade. A tese proposta estabelece que pessoas em estágios mais avançados de julgamento moral seriam menos propensas a se engajar em comportamento antiético, e portanto, não utilizariam racionalizações. Assim, mesmo em um contexto de pressão e oportunidade, o julgamento moral em estágio avançado reduziria a probabilidade do cometimento da fraude contábil. No mesmo sentido, pessoas em estágios mais baixos de julgamento moral são mais propensas ao relativismo moral, ao interesse próprio e potencialmente ao comportamento fraudulento. Para consecução do objetivo proposto, foram utilizados 3 (três) cenários hipotéticos contendo diferentes tipos de fraude contábil que diferem quanto ao nível de flexibilidade de julgamento contábil dado ao preparador das informações: (i) o primeiro cenário envolveu o uso de estimativas para registro de despesas; (ii) o segundo cenário descreve diferenças temporais; e (iii) o terceiro cenário envolveu o registro de receitas fictícias. Tal categorização constitui uma forma de controle da oportunidade percebida (Mulford e Comiskey, 2002; Jones, 2011). Depois da descrição de cada cenário foram expostas 9 assertivas que buscaram medir, a partir de escalas do tipo *Likert*, a intenção comportamental do respondente para cometer a fraude contábil. Posteriormente, a mensuração do julgamento moral do respondente ocorreu a partir do instrumento denominado *Defining Issues Test* (DIT) proposto por Rest et al. (1974). A relação entre as variáveis foi verificada pela técnica de Modelagem de Equações Estruturais com estimação por Mínimos Quadrados Parciais. As evidências apresentadas pela pesquisa indicaram que a influência do estágio de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil ocorrem em contextos nos quais há alta flexibilidade de julgamento dada ao preparador das demonstrações financeiras. No contexto de maior flexibilidade para as escolhas contábeis (cenário que envolveu o uso de estimativas), os indivíduos em estágios mais baixos de julgamento moral demonstraram ser mais propensos a fraude contábil. Em contraste, no mesmo cenário, pessoas em estágios avançados de julgamento moral seriam menos inclinadas à fraude. Nos demais cenários essa relação não foi encontrada. Assim, a pesquisa infere que o estágio de julgamento moral constitui um fator que pode potencialmente reduzir a ocorrência da fraude contábil, aumentando a fidedignidade das informações contábeis e demonstrativos financeiros, mesmo em contexto de

oportunidade e pressão. Tais achados sugerem uma possibilidade de combate ao comportamento fraudulento, a partir da perspectiva de impulsos na melhoria do julgamento moral dos indivíduos nas organizações.

Palavras-chave: Fraudes contábeis; Julgamento Moral; Desenvolvimento Moral.

ABSTRACT

This thesis seeks to contribute to the understanding of the phenomenon of accounting fraud, by considering the role of the development of individuals' moral judgment as a psychological factor that can influence the presence or absence of rationalizations of fraudulent behavior. The theoretical framework of the research is based on two models: Cressey's Fraud Triangle (1953) and Kohlberg's (1984) theory on moral development. The proposal suggests that individuals in more advanced stages of moral judgment are less likely to engage in unethical behavior and are therefore less prone to using rationalizations. Furthermore, even in contexts of pressure and opportunity, advanced moral judgment reduces the probability of committing accounting fraud. Conversely, individuals in lower stages of moral judgment are more susceptible to moral relativism, self-interest, and potential fraudulent behavior. To achieve the proposed objective, three hypothetical scenarios are used, each involving different types of accounting fraud that vary in terms of the flexibility of accounting regulations given to the preparer of the information. These scenarios are used as a means of controlling perceived opportunity. The first scenario involves the use of estimates to record inventory; the second scenario reveals temporary differences; and the third scenario involves recording fictitious revenue. This categorization serves as a form of perceived opportunity control (Mulford and Comiskey, 2002; Jones, 2011). After describing each scenario, nine assertions are presented to measure the respondent's behavioral intention to commit accounting fraud, using Likert-type scales. Subsequently, the respondents' moral judgment is measured using the Defining Issues Test (DIT) proposed by Rest et al. (1974). The relationship between the variables is analyzed using the technique of Structural Equation Modeling with estimation by Partial Least Squares. The evidence presented by the research indicates that the influence of moral judgment on the decision to commit accounting fraud is prominent in contexts where there is high flexibility in judgment given to the preparer of the financial statements. Specifically, in scenarios involving greater flexibility in accounting choices (such as the use of estimates), individuals in lower stages of moral development are more inclined towards accounting fraud. Conversely, in the same scenario, individuals in advanced stages of moral judgment show less inclination towards fraud. However, this relationship was not observed in the other scenarios. Furthermore, the research suggests that the stage of moral judgment can potentially reduce the occurrence of accounting fraud, thereby enhancing the reliability of accounting information and financial statements, even in contexts with opportunities and pressure. These findings indicate the

possibility of combating fraudulent behavior by focusing on improving individuals' moral judgment within organizations.

Keywords: Accounting Fraud; Moral Judgment; Moral Development.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Escalas de Flexibilidade Contábil 27
Figura 2: Evolução do Triângulo de Fraude 43
Figura 3: Influência da interação entre o organismo e o meio sobre as estruturas cognitivas 48
Figura 4: Fluxograma da Estratégia de Busca 69
Figura 5: *Libby Box* 89
Figura 6: Modelo Teórico-estrutural 91
Figura 7: Influência do Estágio de Julgamento Moral 107

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Tipos de Esquemas de Fraude Contábil 33
Quadro 2: Os seis estágios morais 52
Quadro 3: Exemplo de desenvolvimento do julgamento moral 54
Quadro 4: Descrição dos Estudos 70
Quadro 5: Descrição dos Cenários Hipotéticos de Fraude 83
Quadro 6: Descrição dos Construtos da Teoria do Comportamento Planejado 85
Quadro 7: Descrição dos Itens que mensuram os Construtos da Teoria do Comportamento Planejado 86

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Amostra da Pesquisa Por região 92
Tabela 2: Amostra da Pesquisa por Cargo e por Nível de Desenvolvimento Moral 92
Tabela 3: Idade, Experiência Profissional e Escolaridade da Amostra 93
Tabela 4: Estatística descritiva dos itens que mensuram a intenção da decisão por fraude contábil por cenário 94
Tabela 5: Estatística descritiva dos itens que mensuram a intenção de cometer fraude contábil por Cargo dos Profissionais Contábeis 95
Tabela 6: Estatística descritiva das pontuações dos estágios de julgamento moral 96
Tabela 7: Estatística descritiva dos itens que mensuram as Atitudes por estágio de julgamento moral 96
Tabela 8: Estatística descritiva dos itens que mensuram as Normas Subjetivas por estágio de julgamento moral 97
Tabela 9: Estatística descritiva dos itens que mensuram a Percepção de Controle por estágio de julgamento moral 98
Tabela 10: Validade Convergente e Confiabilidade dos Modelos de Equações Estruturais 99
Tabela 11: Validade Discriminante dos Modelos de Equações Estruturais - critério de Chin (1998) 100
Tabela 12: Validade Discriminante dos Modelos de Equações Estruturais - critério de Fornell e Larcker (1981) 101
Tabela 13: Influência do julgamento moral sobre a intenção da decisão por fraude contábil 100

LISTA DE ABREVIATURAS, SIGLAS E SÍMBOLOS

ACFE	*Association of Certified Fraud Examiners*
AVEs	*Average Variance Extracted*
CAP	Comportamentos Antiéticos Pró-organizacionais
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CC	Confiabilidade Composta
CRCs	Conselhos Regionais de Contabilidade
DIT	*Defining Issues Test*
DMC	Desenvolvimento moral cognitivo
IFAC	*International Federation of Accountant*
IIA	*Institute of Internal Auditors*
IIA Brasil	Instituto de Auditores Internos do Brasil
IVC	Índice de Validade de Conteúdo
MEE	Modelo de Equações Estruturais
MIRD	*Misrepresentation, Intention, Reliance, and Damage*
MJI	*Moral Judgment Interview*
PECLD	Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa
PLS-SEM	Mínimos Quadrados Parciais
PPGCC-UFPB	Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba
RSL	Revisão Sistemática da Literatura
SEM	*Structural Equation Modelling*
TAD	Teoria da Associação Diferencial
TCP	Teoria do Comportamento Planejado
TSC	Teoria Social Cognitiva
VD	Validade discriminante

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO **16**

1 FRAUDE CONTÁBIL **24**

1.1. DEFINIÇÕES E CLASSIFICAÇÕES DA FRAUDE **28**

1.2. TEORIA DA ASSOCIAÇÃO DIFERENCIAL **33**

1.3. TRIÂNGULO DE FRAUDE **35**

1.3.1. O problema financeiro não compartilhável 35

1.3.2. Oportunidade Percebida 39

1.3.3. Racionalização 40

2 A TEORIA DE DESENVOLVIMENTO MORAL DE KOHLBERG **45**

2.1. PRESSUPOSTOS DA TEORIA DE KOHLBERG **47**

2.2. NÍVEIS E ESTÁGIOS DE JULGAMENTO MORAL **50**

2.3. A ABORDAGEM *NEO-KOHLBERGIAN* **55**

2.4. MENSURAÇÃO DO JULGAMENTO MORAL **56**

2.4.1. Estudos anteriores que empregaram o DIT **59**

3 MODELO TEÓRICO DA PESQUISA **63**

4 REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA **68**

4.1 DEFINIÇÃO DA QUESTÃO DA RSL **68**

4.2 BUSCA E SELEÇÃO DOS ESTUDOS **68**

4.3 ANÁLISE DOS ARTIGOS SELECIONADOS **70**

4.3.1. Características dos Estudos Selecionados 70

4.3.2 Discussão das Evidências dos Estudos Teóricos Selecionados 71

4.3.3 Estudos que Utilizaram o Modelo de Desenvolvimento Moral 74

4.3.4 Estudos que verificaram valores ligados a ética corporativa 76

4.3.5 Fatores que influenciam as decisões corporativas 78

4.4 CONSIDERAÇÕES SOBRE A RSL **80**

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS **81**

5.1. INSTRUMENTOS DA PESQUISA **81**

5.1.1. Cenários de Fraude Contábil 80

5.1.1.1. Sobre os cenários 82

5.1.1.2. Sobre os fatores de controle 83

5.1.1.3. Sobre as questões para mensuração de intenções comportamentais 85

5.1.1.4 Validade de Conteúdo 86

5.1.1.5 Validade de Face 87
5.1.2. Julgamento Moral 88
5.2. PROCEDIMENTOS ÉTICOS 89
5.3. PROCEDIMENTOS DE COLETA DOS DADOS E POPULAÇÃO DA PESQUISA 90
5.4. TÉCNICA PARA ANÁLISE DE DADOS 90
6 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 92
6.1. DESCRIÇÃO DA AMOSTRA 92
6.2. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DAS VARIÁVEIS 93
6.3. MODELOS DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS 98
6.4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 101
CONSIDERAÇÕES FINAIS 107
REFERÊNCIAS 110
APÊNDICE A - PROTOCOLO UTILIZADO NA REVISÃO SISTEMÁTICA 120
APÊNDICE B – INSTRUMENTO DA PESQUISA 122
APÊNDICE C – VALIDADE DE CONTEÚDO 129
APÊNDICE D – DADOS DA PESQUISA 132
APÊNDICE E – CERTIFICADO DO COMITÊ DE ÉTICA 133

INTRODUÇÃO

A fraude em demonstrativos financeiros, também conhecida por fraude contábil, de modo geral diz respeito às distorções ou omissões deliberadas de valores e informações das demonstrações financeiras para enganar seus usuários, especialmente investidores e credores (ACFE, 2022). Conforme classificação estabelecida pela *Association of Certified Fraud Examiners* - ACFE, tal fenômeno consiste em uma subclassificação da fraude ocupacional, ou seja, aquelas cometidas por indivíduos contra as organizações que os empregam, estando entre as formas mais onerosas de crimes financeiros que existem.

A literatura sobre o tema enfatiza os diversos efeitos negativos da fraude contábil, sendo uma ameaça significativa à existência e eficiência de organizações de todos os setores da economia, podendo resultar em prejuízos, além de financeiros, relacionados à confiança dos *stakeholders* (STALEBRINK; SACCO, 2007; AHMAD, 2011).

O fenômeno não se restringe ao setor corporativo, podendo se estender a entidades de todos os setores da economia, incluindo entidades governamentais, de economia mista e sem fins lucrativos (STALEBRINK; SACCO, 2007; MOSCHELLA, 2016; KYRIAKIDIS, 2016; ARAGÃO; LINSI, 2020). Escândalos de grandes empresas como os *Enron*, *WorldCom*, *Bearings Bank*, *Livent Royal Ahold*, *Tyco*, *Adelphia*, *US Savings and Loan*, *HIH Insurance*, *One.Tel, Ansett Airlines* demonstraram a severidade da fraude contábil.

Os eventos citados ocorreram, em sua maioria, a partir dos anos 2000, entretanto, o crime financeiro e a fraude provavelmente existem desde o início do comércio (WOODWARD *et al.,* 2003). Diante da disseminação e atemporalidade da ocorrência do fenômeno, é natural que tenha havido maior interesse por parte dos acadêmicos em esclarecer as causas que dão origem a fraude contábil e ao comportamento antiético nas organizações públicas e privadas. Vários esforços foram conduzidos nesse sentido, com destaque para o início da década de 1940, quando sociólogos e criminologistas desenvolveram as primeiras pesquisas para tentar explicar os aspectos sociológicos e psicológicos da ocorrência de fraude.

O expoente primário de tais pesquisas foi Edwin H. Sutherland (1947). Enquanto criminologistas e sociólogos anteriores a ele examinaram o crime de forma ampla, focalizando principalmente em crimes de rua e de violência, o autor foi o primeiro a abordar os crimes de colarinho branco decorrentes da atividade empresarial, sendo estes definidos como crimes cometidos por pessoas que detêm ocupações de poder e prestígio, em virtude das oportunidades que seus cargos oferecem.

Como uma possível explicação para estes tipos de crime, Sutherland (1947) propôs a Teoria da Associação Diferencial (TAD), estabelecendo que as pessoas adquirem padrões de comportamento criminoso por meio do aprendizado em interação com outras pessoas (aprendizagem social). Isso significa que, na medida que um indivíduo tem uma associação maior com grupos que sancionam e defendem o comportamento criminoso, existe uma maior probabilidade deste indivíduo se envolver em comportamento criminoso.

O trabalho de Sutherland foi posteriormente estendido por Donald R. Cressey, um criminologista cuja pesquisa se concentrou em estelionatários (denominados como violadores de confiança financeira). Cressey (1950, 1953) identificou três critérios que apontam para violações criminais de confiança: (i) a existência de um problema financeiro não compartilhável, o que cria uma motivação para o crime; (ii) a oportunidade de violar uma posição de confiança; e (iii) a capacidade de ajuste da autopercepção do indivíduo, de forma a tornar a violação de confiança um comportamento justificável e aceitável. Assim, com base nos achados de sua pesquisa, Cressey (1953) levantou a hipótese de que três fatores devem estar presentes, ao mesmo tempo, para que a fraude ocorra: pressão percebida, oportunidade percebida e racionalização. Tais fatores, posteriormente, ficaram conhecidos na literatura como "Triângulo de Fraudes".

A pressão percebida cria o motivo para o crime, podendo estar atrelada à pressão para atendimento de expectativas de analistas de mercado, às estruturas organizacionais de recompensas e incentivos financeiros, à demanda por financiamento externo ou ao mau desempenho (DORMINEY *et al.,* 2012; HOGAN *et al.,* 2008).

Com relação à oportunidade percebida, esta requer a capacidade de cometer o ato fraudulento e de fazê-lo sem ser detectado (DORMINEY *et al.,* 2012). Na literatura contábil, isso foi estudado principalmente dentro do contexto de fracos controles internos (LOKANAN, 2015). Além deste, outro fator apontado como oportunidade para o comportamento fraudulento é a flexibilidade de julgamento dada aos preparadores das demonstrações contábeis. A normatização contábil dá margem para que os gestores exerçam julgamento para fazer escolhas contábeis, tendo em vista a obtenção de melhorias na qualidade da informação contábil. No entanto, o uso desses julgamentos também cria oportunidades para fraudes contábeis (YOUNG, 2020; HEALY; WAHLEN, 1999).

A respeito do terceiro lado do triângulo, a racionalização, Cressey (1953) observou que o perpetrador da fraude não tem o desejo de ser considerado um violador de confiança, mas considera seu dilema como uma exceção especial, uma situação que permite que ele não se veja de maneira negativa. A inconsistência de pensamento, "o que é certo" *versus* "o que estou

prestes a fazer", deve ser reconciliada. Somente por meio da racionalização, o perpetrador é capaz de proceder sem remorsos.

Cressey (1953) também testou alguns segmentos da TAD, verificando se os elementos do seu modelo são aprendidos em associação com padrões de comportamento criminoso. Nesse aspecto, o autor enfatiza seus achados com relação às racionalizações do comportamento criminoso. A sua pesquisa demonstrou que para que a violação de confiança ocorra, o indivíduo não precisa criar uma racionalização, mas simplesmente aplica à sua própria situação uma verbalização que lhe foi disponibilizada em contato com uma cultura na qual tais verbalizações estão presentes. Assim, não é possível que os fraudadores apliquem racionalizações a determinada situação sem antes terem entrado em contato com definições e situações que em maior ou menor grau sancionam a violação criminal da confiança financeira.

A aprendizagem social é colocada, então, como um fator necessário à presença ou ausência de racionalizações do comportamento fraudulento. Cressey (1953) ressalta ainda, que sua discussão é consistente com toda a hipótese da TAD, na medida em que demonstra que existe, ao longo do tempo, uma modificação gradual dos valores dos sujeitos em relação ao engano, confiança e honestidade, culminando na violação penal de confiança financeira.

O modelo de Cressey (1953) tem servido amplamente a toda a comunidade antifraude. Entretanto, os mercados financeiros e os esquemas de fraude cresceram em complexidade e criatividade, de forma que, com o passar do tempo, o Triângulo de Fraudes parece não captar totalmente todos os antecedentes da fraude (DORMINEY *et al.,* 2012). Assim, desde Cressey (1953), alguns modelos buscaram ir além das justificativas apresentadas pelo autor, procurando fornecer uma visão mais ampla dos critérios, motivações e antecedentes psicológicos a partir dos quais a fraude ocupacional pode ser deflagrada.

O lado da pressão do triângulo teve sua compreensão ampliada pela pesquisa de Kranacher *et al.* (2011), por exemplo, que forneceu um conjunto expandido de motivações que vão além de uma pressão financeira não compartilhável, como a ideologia e o ego. Já Wolfe e Hermanson (2004), afirmaram que a capacidade é um fator que modifica o lado da oportunidade do triângulo, limitando a oportunidade a um pequeno conjunto de indivíduos considerados como capazes de serem fraudadores.

Além destes, é possível citar ainda o modelo denominado Escala de Fraude, proposto por Albrecht *et al.* (1984), que reconhece a influência da pressão e da oportunidade, mas avança no entendimento da racionalização ao considerar o papel da integridade pessoal. Pelo entendimento dos autores, a integridade pessoal afeta a probabilidade de um indivíduo racionalizar um comportamento inadequado. Por exemplo, pessoas com maior integridade

seriam menos propensas a formar racionalizações para justificar comportamento antiético. Por essa perspectiva, a integridade é um refinamento do construto de racionalização.

O aprofundamento do estudo da racionalização, assim como proposto por Albrecht *et al.* (1984), é fundamental para o fornecimento de explicações e informações sobre a fraude. Importa destacar que, embora se reconheça que as pessoas usam o artifício da racionalização para reduzir suas ansiedades morais, falta uma maior compreensão sobre as necessidades psicológicas mais profundas e os motivos inconscientes que exigem a mobilização de racionalizações, não obstante a óbvia imoralidade da fraude (RAMAMOORTI, 2008; AGBO; IWUNDU, 2016).

Albrecht *et al.* (1984) ressaltam que, embora a integridade aparentemente seja uma determinação direta de que uma pessoa é honesta ou desonesta, a pesquisa sobre desenvolvimento moral indica que a questão é mais complexa. Albrecht, Hill e Albrecht (2006) corroboram com esse entendimento ao afirmar que é fundamental que existam melhorias no entendimento de como os indivíduos desenvolvem a ética/moralidade. Para os autores, essa compreensão ajudará na proposição de soluções para o problema da fraude ao focar na redução das racionalizações.

Uma das abordagens teóricas mais conhecidas sobre o desenvolvimento da moralidade é a abordagem cognitiva do psicólogo moral Lawrence Kohlberg (1984). O autor buscou entendimentos sobre como as pessoas tomavam decisões morais e como os julgamentos morais se desenvolviam. Para tanto, foi realizado um estudo longitudinal, com entrevistas a adolescentes e adultos durante mais de 20 anos, a fim de identificar as mudanças no julgamento moral dos indivíduos ao responderem dilemas morais.

Ao analisar o raciocínio gerado espontaneamente em resposta aos dilemas morais hipotéticos, Kohlberg (1984) descobriu que o julgamento moral dos indivíduos se torna mais sofisticado (e, segundo o autor, melhor) com o tempo. Com base em tais observações, o autor estabeleceu um modelo de seis estágios distintos de julgamento moral dentro de três níveis abrangentes de desenvolvimento moral.

No primeiro nível (denominado nível pré-convencional), as decisões morais são explicadas e justificadas pelo medo de punição (estágio 1) e pela satisfação dos seus próprios interesses e, ocasionalmente, nas necessidades dos outros, quando existe algum tipo de reciprocidade (estágio 2) (KOHLBERG, 1984). No segundo nível (o nível convencional), tem-se o estágio 3, no qual o bom comportamento é considerado o que agrada outras pessoas e o que é aprovado por elas. No estágio quatro, a perspectiva do indivíduo se amplia para considerar a sociedade da qual ele faz parte. Neste estágio, os julgamentos morais consideram as regras e

as leis dos sistemas sociais, legais ou religiosos que são projetados para promover o bem comum (KOHLBERG, 1984).

O indivíduo que atinge o terceiro nível de desenvolvimento moral (pós-convencional) vai além da identificação com regras, leis e aprovação social. No estágio 5, as pessoas tornam-se cientes do relativismo dos valores pessoais. A ênfase ainda está nas leis e regras, sobretudo porque representam o contrato social, considerando-se os direitos e padrões individuais que foram acordados pela sociedade. Por fim, no estágio seis, o indivíduo é guiado por princípios éticos, como justiça e direitos humanos. A leis e as normas não são desconsideradas neste estágio, mas passam a ser secundárias na determinação dos comportamentos individuais. Assim, quando as leis e os princípios morais entram em conflito, age-se de acordo com os princípios (KOHLBERG, 1984).

Os indivíduos passam pelos estágios de julgamento moral em uma sequência invariável e irreversível desde a infância até a idade adulta. Assim, o julgamento moral começa no estágio um e se desenvolve progressivamente até o estágio dois, depois até o estágio três e assim por diante, em ordem. Isso acontece porque os estágios superiores de julgamento moral dependem de uma capacidade cognitiva mais complexa, que não está disponível nos estágios inferiores, e que se torna uma maneira mais adequada de resolução de conflitos, tendendo a ser mais utilizada. Além disso, os estágios do modelo de desenvolvimento moral são universais, ou seja, todos os estágios estão presentes em qualquer cultura (KOHLBERG, 1984).

A literatura sobre desenvolvimento moral aponta ainda para a existência de uma influência mútua entre desenvolvimento do julgamento moral e o contexto social (COLBY; KOHLBERG; KAUFFMAN, 1987). A princípio, o contexto social consiste em um fator condicionante ao desenvolvimento do julgamento moral, devido aos estímulos que ele oferece, e que são fundamentais para o desenvolvimento cognitivo (PIAGET, 1964) e para o desenvolvimento da habilidade de tomada de perspectiva social (SELMAN, 1976), ou seja, a capacidade de o indivíduo se colocar no lugar de outras pessoas. Nesse sentido, fatores contextuais e culturais podem estimular ou retardar as tendências de desenvolvimento moral. Do mesmo modo, o contexto social passa a ser afetado pelo tipo de julgamento moral mantido pelas pessoas.

Enfatiza-se, então, a interação entre o ambiente e a capacidade de desenvolvimento moral do indivíduo para lidar com o ambiente, existindo um processo indireto de aquisição de orientações normativas. Nesse aspecto, a teoria de Kohlberg (1984) se assemelha a de Cressey (1953) e Sutherland (1947) ao enfatizar a influência do contexto social. Entretanto, ressalta-se que o indivíduo que atinge o nível pós convencional de desenvolvimento moral passa a fazer

seus julgamentos morais de forma mais independente, com uma orientação para regulação de normas internas, de forma que as influências externas não devem predominar entre as pessoas deste subgrupo (KOHLBERG, 1984; LANZA-KADUCE; MARY KLUG, 1986).

Desse modo, ao fazer uma relação entre as proposições de Kohlberg (1984) e Cressey (1953), uma pessoa com um alto nível de desenvolvimento moral seria menos sensível às pressões da cultura organizacional, tomando decisões com base em um conjunto de valores ou princípios morais antes de preocupações sobre possíveis sanções ou interesse próprio. Já os indivíduos em nível pré convencional e convencional de desenvolvimento moral são mais influenciados pelo contexto social e as pressões externas, sendo também mais sensíveis a associação com padrões de comportamento criminoso, aumentando a probabilidade de uso de racionalizações e justificativas para a fraude.

Com base nas concepções apresentadas que apontam para uma correlação entre julgamento moral e fraude, testa-se a tese de que pessoas em estágios mais avançados de julgamento moral seriam menos propensas a se engajar em comportamento antiético, e portanto, não utilizariam racionalizações. Assim, mesmo em um contexto de pressão e oportunidade, o julgamento moral em estágio avançado reduziria a probabilidade do cometimento da fraude contábil. No mesmo sentido, pessoas em estágios mais baixos de julgamento moral são mais propensos ao relativismo moral, ao interesse próprio e potencialmente ao comportamento fraudulento.

Para testar a proposição conceitual levantada em curso da tese, este estudo operacionalmente pretende verificar se os estágios de julgamento moral podem afetar as decisões por fraudes contábeis, tendo em vista que o julgamento moral pode influenciar a forma como se racionaliza (ou não) a fraude (KOHLBERG, 1984; CRESSEY, 1953).

A partir da clara interseccionalidade dos temas do julgamento moral e do espectro da racionalização no âmbito do estudo da fraude, é possível tentar avançar no entendimento deste construto, para além em da integridade pessoal defendida por Albrecht *et al.* (1984), conceitualmente e empiricamente testando a proposição levantada ora em curso desta tese, da relação entre os estágios de julgamento moral e a intenção de cometer fraude contábil sendo este o objetivo central deste estudo.

Importante ressaltar que tal busca é eivada de limitações, sendo estas próprias da busca do conhecimento na área social, por suas interconexões e complexidades. Ademais, utiliza-se de cenários hipotéticos como base situacional e não experimentos reais, não sendo possível mensurar qual seria o real comportamento do respondente, apenas uma intenção declarada de um respondente/participante voluntário, sujeita a um viés de desejabilidade social. Vale

mencionar também, que não foi possível controlar todas as variáveis que podem exercer impacto no processo de tomada de decisão, tendo em vista as limitações impostas pelas ferramentas utilizadas pelo pesquisador. Por fim, existem limitações decorrentes da própria escolha dos modelos teóricos para exame do fenômeno, que possuem concorrentes explicativos na literatura que poderiam conduzir a resultados ou abordagens distintas.

Para operacionalizar o objetivo proposto, foram utilizadas assertivas que buscaram medir, a partir de escalas do tipo *Likert*, a intenção comportamental do respondente para cometer a fraude contábil. Tais assertivas fundamentaram-se nos construtos definidos pela Teoria do Comportamento Planejado (TCP), que assume que a intenção comportamental, medida apropriadamente, é altamente preditiva do comportamento real (FISHBEIN; AJZEN, 1975). A TCP sugere que as intenções são moldadas por: (a) atitudes em relação ao comportamento, (b) normas sociais e (c) controle percebido sobre o comportamento.

A pesquisa considerou ainda a necessidade de verificar se a relação entre julgamento moral e fraude contábil sofre variação em diferentes tipos de escolhas contábeis, visto que podem diferir quanto aos níveis de flexibilidade para julgamento dados ao preparador dos relatórios financeiros, e que esta flexibilidade pode consistir em uma oportunidade de manipulação contábil que pode culminar em fraude (MULFORD; COMISKEY, 2002; JONES, 2011). Assim, para fins de análise, foram empregadas categorias distintas de fraudes contábeis, que envolvem diferentes níveis de flexibilidade de julgamento, sendo esta uma maneira de controlar o efeito da oportunidade percebida: (i) o primeiro cenário envolveu o uso de estimativas para registro de despesas; (ii) o segundo descreveu diferenças temporais; e (iii) o terceiro envolveu o registro de receitas fictícias. Os cenários estão detalhados no tópico 5.1.1

No que diz respeito à mensuração do julgamento moral, empregou-se o instrumento denominado *Defining Issues Test* (DIT) proposto por Rest *et al.* (1974). O DIT é uma medida objetiva da avaliação do julgamento moral e tem como objetivo acessar os estágios elaborados por Kohlberg de forma mais rápida, já tendo sido validado e utilizado por centenas de estudos (TREVIÑO; WEAVER; REYNOLDS, 2006). Para o exame da relação entre as variáveis, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais pelos Mínimos Quadrados Parciais.

Isto posto, detalhadamente, este estudo busca trazer as seguintes contribuições às Ciências Sociais

a) O estudo contribui para a expansão do conhecimento na área contábil, apontando para o estágio de julgamento moral como um fator capaz de potencialmente atuar em uma

perspectiva de ação para redução do comportamento fraudulento e aumentar a fidedignidade das informações apresentadas nos demonstrativos financeiros.

b) A pesquisa apresenta uma evolução do modelo do Triângulo de Fraude ao demonstrar como um construto atrelado a moralidade do fraudador pode reduzir a possibilidade de se utilizarem justificativas e validações para a fraude contábil, mesmo em um contexto de pressão e oportunidade.

c) A pesquisa também possui contribuições práticas à comunidade antifraude, tendo em vista que é possível promover avanços no julgamento moral a partir de estímulos oriundos do convívio social, o que representa uma possibilidade de atuar na inibição do comportamento fraudulento. Por exemplo, associações profissionais podem incorporar em seus programas de desenvolvimento profissional as condições necessárias para o desenvolvimento moral dos indivíduos.

O restante desta tese está organizada em sete capítulos: (i) o primeiro capítulo aborda teoricamente a fraude contábil; (ii) o segundo trata sobre a teoria de desenvolvimento moral de Kohlberg; (iii) o terceiro apresenta o modelo teórico da pesquisa; (iv) o quarto diz respeito a uma revisão sistemática da literatura, tendo em vista a investigação da existência de estudos que analisaram a relação entre julgamentos morais e fraudes contábeis; (v) o quinto descreve os procedimentos metodológicos necessários para a consecução do objetivo da pesquisa; (vi) o sexto apresenta e discute os resultados da pesquisa; e, por fim, (vii) são apresentadas as considerações finais.

1 FRAUDE CONTÁBIL

As demonstrações contábeis têm como objetivo o fornecimento de informações financeiras sobre a entidade que as reporta, de modo a serem úteis para investidores existentes e potenciais, credores por empréstimos e outros credores, existentes e potenciais, na tomada de decisões relacionadas ao fornecimento de recursos para a entidade. Dentre tais decisões, podem-se citar: (a) comprar, vender ou manter instrumentos de capital e de dívida; (b) conceder ou liquidar empréstimos e outras formas de crédito; ou (c) exercer direitos de voto ou de outra forma influenciar as ações da administração que afetem o uso dos recursos econômicos da entidade (IFRS, 2018).

A maioria dos grupos de usuários – inclusive os investidores, que compõem o principal grupo – compartilham o *status* de entes externos às organizações, de forma que as demonstrações contábeis são um meio pelo qual os *insiders* corporativos – executivos e diretores – podem comunicar a estes grupos externos a solidez financeira, a lucratividade e a capacidade de gerar fluxo de caixa de sua empresa (YOUNG, 2020).

Para cumprir essa função econômica e social, as informações geradas pela contabilidade financeira precisam, fundamentalmente, apresentar duas características: (i) relevância, fazendo referência à capacidade dessa informação fazer a diferença nas decisões tomadas pelos usuários; e (ii) representação fidedigna, que diz respeito à necessidade de representação fiel dos fenômenos econômicos, de forma que a informação deve ser completa, neutra e livre de erros (IFRS, 2018).

Young (2020) ilustra esta segunda característica pela seguinte equação: Demonstrações Contábeis = Realidade Econômica. Por essa perspectiva, o autor considera a contabilidade como uma disciplina de mensuração, exercendo o papel de apurar e apresentar a verdade em termos monetários. Isso significa que são realizados registros numéricos de eventos e transações econômicas e patrimoniais, que vão desde a compra de um equipamento ou a venda de um produto, até o registro de investimentos como "*knowhow*" ou ativos financeiros de alto risco.

Por outro lado, a própria normatização contábil enfatiza que representação fidedigna não implica em precisão em todos os aspectos. "Livre de Erros" significa que não há erros ou omissões na descrição do fenômeno, e que o processo usado para produzir as informações relatadas foi selecionado e aplicado sem erros. A perfeição raramente, ou nunca, é alcançável. O objetivo é maximizar essas qualidades na medida do possível (IFRS, 2018).

Por exemplo, uma estimativa de um preço ou valor não observável não pode ser determinada como precisa ou imprecisa. No entanto, uma representação dessa estimativa pode

ser fiel se o valor for descrito de forma clara e precisa como sendo uma estimativa se a natureza e as limitações do processo forem explicadas e se nenhum erro for cometido na seleção e aplicação de um processo apropriado para desenvolver a estimativa (IFRS, 2018).

Deve-se assumir, então, que os demonstrativos contábeis contêm erros, advindos em sua maioria de três fontes: (1) limites de mensuração, (2) aleatoriedade e (3) viés de gestão. Por essa razão, uma equação que retrataria melhor a realidade seria: Demonstrações Contábeis = Realidade Econômica ± Erro (YOUNG, 2020).

Sobre a primeira fonte, cabe mencionar que se refere aos erros que refletem as próprias limitações dos métodos de mensuração impostos pela regulamentação contábil. Por exemplo, quando o registro de um elemento contábil não pode ser determinado diretamente pela observação de preços em um mercado ativo, tem-se um nível de incerteza de mensuração. O nível de incerteza associado a uma base de mensuração específica pode afetar a representação fidedigna da posição e do desempenho financeiro de uma entidade, o que não impede necessariamente que se forneçam informações relevantes. No entanto, em alguns casos, esses níveis são tão altos que as informações podem não fornecer uma representação suficientemente fiel (IFRS, 2018; YOUNG, 2020).

A segunda fonte de erros diz respeito aos erros acidentais que ocorrem no curso comum das operações de uma entidade. Tais erros ocorrem mesmo quando a intenção da administração é inteiramente honesta. Assim, se reforça o entendimento de que nunca é razoável assumir que uma demonstração financeira está completamente livre de erros (YOUNG, 2020).

Por fim, a terceira fonte de erros é o viés da gestão. Como os relatórios financeiros devem transmitir informações sobre o desempenho das empresas, as normas contábeis permitem que os gestores exerçam certo nível de julgamento para fazer estimativas e divulgações que correspondam à realidade econômica das empresas, aumentando potencialmente a qualidade informacional da contabilidade. No entanto, o uso desses julgamentos também cria oportunidades para a manipulação contábil, como o gerenciamento de resultados, o que eventualmente pode "escorregar" para um esquema de fraudes (YOUNG, 2020; HEALY; WAHLEN, 1999).

O termo gerenciamento de resultados é o predominante utilizado nos Estados Unidos e no Brasil, e geralmente faz referência a alterações contábeis dentro dos limites impostos pela legalidade. De forma mais prática, o gerenciamento de resultados ocorre quando os gestores de uma entidade fazem uso de julgamento na divulgação de informações e na estruturação de transações, alterando os demonstrativos financeiros, seja para modificar a percepção dos usuários da contabilidade sobre as atividades da entidade, seja para alcançar o resultado

esperado em acordos vinculados aos números contábeis divulgados (SCHIPPER, 1989; HEALY; WAHLEN, 1999).

É importante chamar atenção para o fato de existirem diversos nomes para as manipulações contábeis. Gerenciamento de lucros, manipulação contábil, contabilidade criativa e gerenciamento de resultados são expressões que fazem referência a um mesmo fenômeno (MATSUMOTO; PARREIRA, 2007). A origem de tais expressões vem do termo anglo-saxônico *earnings management*, que, para os fins desta pesquisa, será equivalente ao Gerenciamento de Resultados.

Embora essas denominações pareçam referir-se apenas a manipulações que afetam apenas os lucros, na prática, são utilizadas para todos os tipos de manipulações contábeis (AMAT, 2019). Isso ocorre, por exemplo, no registro de transações relacionadas ao reconhecimento de *accruals*, alterações nos métodos de mensuração de ativos adquiridos individualmente e em combinações de negócios, na modificação de cronogramas de depreciação, no reconhecimento de receita, estoques, investimento em ações, despesas de arrendamento, estimativas de valor justo e mudanças de políticas contábeis, etc (NELSON; ELLIOTT; TARPLEY, 2003; LIBBY; SEYBERT, 2009).

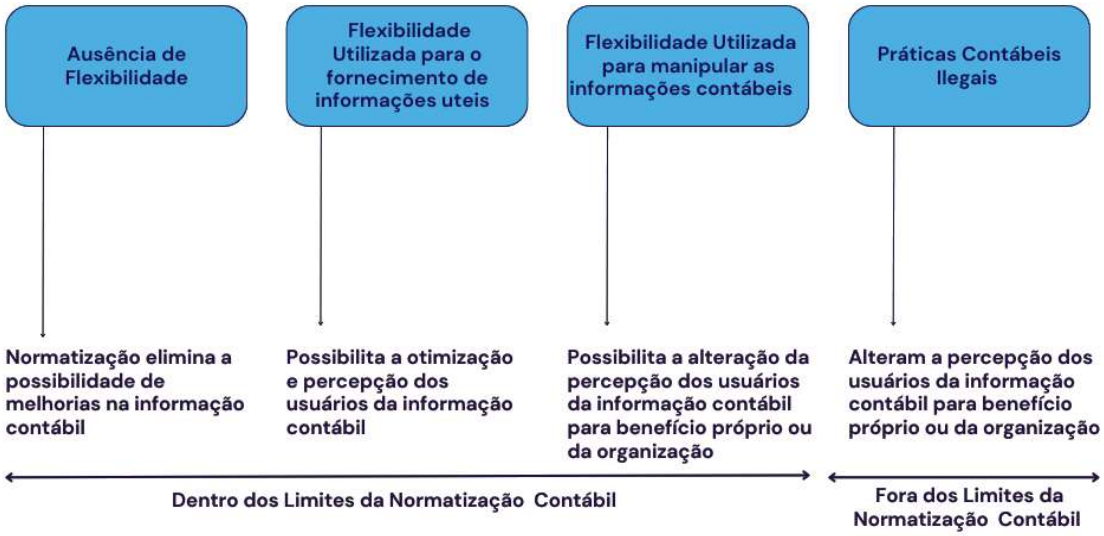
Partindo dessa diversidade de escolhas contábeis, pode-se perceber a existência de níveis variados de flexibilidade para registro de transações econômicas e patrimoniais. Há escolhas contábeis discricionárias em sua totalidade - aqui denominadas de mais flexíveis - por permitir escolher entre registrar ou não determinado ato ou evento econômico, ou mesmo fazer uso de estimativas para mensuração de elementos patrimoniais; há ainda uma flexibilidade mais intermediária, como é o caso da flexibilidade da temporalidade do registro contábil; e há a ausência de flexibilidade, onde a norma determina e limita toda a contabilização de determinado ato/evento.

Nesse contexto, torna-se importante ressaltar que a flexibilidade de julgamento dada aos preparadores das demonstrações contábeis existe por motivos válidos, de forma que deve permanecer enquanto as circunstâncias e condições entre empresas e setores variarem. Entretanto, a existência de flexibilidade na escolha e aplicação das políticas contábeis não deveria resultar em demonstrações financeiras enganosas (MULFORD; COMISKEY, 2002).

Como mostra a figura 1, pode-se visualizar tais escolhas a partir de uma continuidade, partindo da falta de flexibilidade à flexibilidade que é utilizada para fornecimento de informações úteis – relevantes e fidedignas –; à flexibilidade danosa, usada para manipular os demonstrativos financeiros e alterar a percepção dos usuários contábeis.

Um *trade-off* advém da flexibilidade contábil, na ausência total de flexibilidade e escolha não haverá gerenciamento de resultados. No entanto, restará comprometida a visão fidedigna da entidade, o que se torna inaceitável, tendo em vista que o objetivo fundamental da contabilidade é fornecer aos usuários informações que possam ser utilizadas no processo de tomada de decisões econômicas.

Figura 1: Escalas de Flexibilidade Contábil



Fonte: Elaboração Própria com base em Jones (2011).

Ao mover-se ao longo da linha da figura 1, as práticas contábeis têm o potencial de serem utilizadas para fins desonestos. Todas as formas de manipulação contábil - até mesmo as que estão dentro da legalidade - podem, em uma perspectiva moral, serem entendidas como fraudulentas; mas do ponto de vista prático (ou legal), existe um limite que deve ser cruzado. Esse limite, no entanto, também depende de julgamento (que avaliará a magnitude de uma distorção, a extensão em que outras partes sofrem danos), e das leis que prevalecem em uma determinada jurisdição.

Um exemplo paradigmático seria a produção de documentação falsa para apoiar o reconhecimento de receita parte de uma empresa, sendo tal fato objetivo e ilegal sob quaisquer circunstâncias ou jurisdição. No entanto, a maioria dos casos de manipulação contábil são mais sutis - com o uso de flexibilização em seus diversos níveis - é claro, e, portanto, são menos prováveis de serem julgadas como fraudulentas até que uma consequência prática apareça, como escândalo ou identificação de um prejuízo financeiro (YOUNG, 2020).

Apesar da complexidade moral que envolve a diferenciação entre os casos de fraude resultantes de infrações legais e aqueles julgamentos e estimativas danosos que se enquadram

dentro dos limites das normas contábeis, conceitualmente existe uma distinção entre esses fenômenos. Nesse sentido, buscando esclarecer tais diferenças, no tópico a seguir será feita uma descrição das classificações e definições que envolvem a fraude, apresentando um foco na fraude contábil, que é alvo desta pesquisa.

1.1 DEFINIÇÕES E CLASSIFICAÇÕES DA FRAUDE

O fenômeno da fraude não se relaciona exclusivamente a determinado povo, cultura, segmento social ou área econômica. Na verdade, por se tratar de um fenômeno dinâmico e complexo, que pode ser compreendido por instituições do mundo inteiro, sua definição também é dinâmica, envolvendo diferentes percepções que tratam de aspectos como intenção, objeto e benefício adquirido pelo fraudador (SILVA; SOUSA, 2022). A seguir são citadas algumas definições de fraude:

- "Deturpação, ocultação de um fato relevante, ou pelo menos uma conduta enganosa que abrange todos os meios variados que a engenhosidade humana pode conceber para obter uma vantagem sobre o outro" (GIFIS, 1984).
- "O ato de conscientemente fazer deturpações de fatos com a intenção de obter vantagem injusta sobre outra pessoa ou organização" (WEISENBORN; NORRIS, 1997).
- "Medidas tomadas de forma deliberada por parte de um ou mais indivíduos para enganar, com o objetivo de apropriar-se indevidamente de ativos de um negócio, distorcer o desempenho ou força financeira de uma organização ou de outra forma obter uma vantagem injusta" (HEMRAJ, 2004).
- "Engano deliberado, planejado e executado com a intenção de privar outra parte de propriedade ou direitos, direta ou indiretamente, independentemente de o perpetrador se beneficiar de suas ações" (KPMG, 2004).
- "Qualquer ato intencional ou deliberado para privar outra pessoa de propriedade ou dinheiro por meio de dolo, engano ou outros meios" (ACFE, 2010).
- "Quaisquer atos ilegais caracterizados por fraude, ocultação ou violação de confiança, não dependentes da aplicação de ameaça de violência ou de força física para obtenção de dinheiro, propriedade ou serviços; para evitar o pagamento ou perda de serviços; ou para garantir vantagens pessoais ou comerciais" (*Institute of Internal Auditors*, IIA).

Apesar desta diversidade de conceitos e pontos de vista, pode-se afirmar que o tema comum das definições da fraude apresentadas é a sua caracterização como um ato intencionalmente enganoso que faz com que a vítima sofra uma perda econômica e/ou o

perpetrador obtenha um ganho (KRANACHER; RILEY, 2020). Um acrônimo útil para lembrar os elementos importantes dessa definição é o MIRD *(Misrepresentation, Intention, Reliance, and Damage*). Petrucelli (2013) sintetiza:

- ➔ *Misrepresentation* (Deturpação Relevante): Deve haver uma declaração falsa e material[1], ou seja, relevante.
- ➔ *Intention* (Intenção): O ato é cometido de forma intencional, diferindo dos erros acidentais.
- ➔ *Reliance* (Confiança): A confiança necessária ou inevitável cria situações vulneráveis à fraude ou à exploração de valor.
- ➔ *Damage* (Dano): Este elemento faz referência ao valor dentro da organização que foi perdido como resultado da quebra de confiança.

Todos os elementos do MIRD devem estar presentes para que exista a fraude (PETRUCELLI, 2013). Entretanto, ressalta-se que, apesar de serem necessários, há um nível de dificuldade e subjetividade para identificação e enquadramento dos quatro componentes. Há realmente uma deturpação informacional? Até onde os fatos devem ser deturpados para serem considerados materiais? Como diferenciar a intenção fraudulenta da má gestão? Houve realmente uma quebra de confiança? Como estimar os danos causados pela deturpação? Todas essas questões devem ser respondidas para a definição de uma ação como fraudulenta.

Diante de tais desafios para identificação/detecção da fraude, os órgãos reguladores e de auditoria redirecionaram a responsabilidade da detecção de fraudes para os gestores das próprias organizações (POWER, 1997). O caráter moral do indivíduo, o potencial fraudador, é muito menos visível, de forma que os auditores passaram a enfatizar uma análise da capacidade organizacional de governar e de negar oportunidades para esses indivíduos por meio de sistemas de controle. Isso significa que o interesse pela fraude mudou de forma: das práticas de detecção de fraudes reais para o desenho de sistemas orientados ao chamado “risco de fraude” (POWER, 2012).

É fácil sustentar que a gestão do risco de fraude é realmente uma questão de bom senso, sendo uma resposta funcional ao aumento da incidência desses crimes contra as organizações. No entanto, o posicionamento da fraude como um objeto de risco também reflete um modo distinto de governar a empresa, que coloca a fraude como um custo do negócio. O "risco de fraude" desviou a atenção de indivíduos e de seus processos legais e se tornou uma categoria

[1] A informação é material se a sua omissão, distorção ou obscuridade puder influenciar, razoavelmente, as decisões que os principais usuários de relatórios financeiros tomam com base nesses relatórios (IFRS, 2018).

no centro das responsabilidades gerenciais e regulatórias para a manutenção de sistemas de controle e gerenciamento de riscos (POWER, 2012).

Esse processo permitiu que a fraude fosse pensada de maneira semelhante ao erro, de forma que os dois objetos passaram a ser frequentemente tratados em conjunto nas orientações de auditoria como fontes de distorção contábil financeira. Pode-se dizer, então, que o efeito é uma normalização da fraude. O resultado dessas mudanças dentro da auditoria não foi apenas uma transferência da responsabilidade primária pela detecção de fraudes para a administração – o que já foi observado e discutido por muitos estudiosos –, mas também uma mudança na conceituação da fraude como um risco entre muitos a serem gerenciados (POWER, 2012).

Por este motivo, torna-se importante ir além das definições e dos aspectos legais e regulatórios da fraude. Sob uma perspectiva mais ampla, que inclui os aspectos legais e morais, não é necessária a violação de normas ou regulamentos para que se configure uma ação como fraudulenta, ou seja, se rotule como fraude. O emprego de uma visão regulatória, adstrita ao aspecto legal, limita a interpretação e estudo do fenômeno, devendo ser ampliada. Se há uma deturpação material de informações financeiras, feita intencionalmente, em que alguém confiou e que resultou em danos, há fraude.

Ainda que uma manipulação contábil - como o gerenciamento de resultados, por exemplo - não ultrapasse as barreiras legais, esta pode levar a informações imprecisas sobre a empresa, o que, por sua vez, tem potencial para distorcer a leitura das informações contábeis feita pelos usuários internos e externos, podendo conduzir a prejuízos financeiros diretos (perdas de valor em investimentos) ou indiretos (decisões erradas sobre alocação de caixa, compras etc).

Importante ressaltar que a fraude sempre envolve alguma forma de engano, e que isto se refere a algum tipo de declaração falsa e material na qual a vítima se baseia. Para fins ilustrativos, Wells (2014) considera o caso fictício em que um funcionário simplesmente sai do armazém da empresa em que trabalha com uma caixa de *chips* de computador sob o casaco. Nesse caso, o ato não se configura como fraude porque não há "engano" envolvido (embora muitos considerem como um ato enganoso, não há uma declaração falsa).

Entretanto, se antes de colocar a caixa de *chips* de computador sob o casaco e sair do depósito, o funcionário tentasse encobrir seu rastro falsificando os registros de estoque da empresa, o caráter do ato mudou. Os registros consistem em uma declaração relevante sobre os níveis de estoque da empresa e o funcionário os falsificou conscientemente, causando prejuízos informacionais à empresa, que agora tem uma escassez de estoque da qual não tem conhecimento. Assim, todos os elementos de fraude foram agora satisfeitos: existiu uma

declaração falsa relevante, feita de forma consciente, e a empresa confiou nesta declaração e sofreu danos por isto (WELLS, 2014).

Em termos legais, o funcionário em questão poderia ser acusado de uma ampla gama de condutas criminais e civis: furto, peculato, conversão ou quebra de dever fiduciário. Na prática, ele provavelmente seria acusado apenas de furto. O ponto, no entanto, é que a fraude sempre envolve engano, e atos que se parecem com outras formas de má conduta, como furto, contabilidade criativa, gerenciamento de resultados etc.

Ao longo desta tese, entretanto, serão considerados não apenas os esquemas que foram rotulados como "fraude" pelos tribunais e legislaturas, mas também quaisquer atos fraudulentos cometidos que se enquadrem nos elementos apontados neste tópico.

Os maiores escândalos contábeis - como os da *Enron* e *WorldCom*, por exemplo - tiveram origem em manipulações contábeis denominadas anteriormente como gerenciamento de resultados. Nesse sentido, somente uma análise dos danos, da materialidade da manipulação, dos motivos e das intenções por trás do comportamento fraudulento poderão esclarecer o limite para definição da fraude, sendo este um limite que também pode ser analisado sob o aspecto moral, e não apenas sob o aspecto legal.

Quanto às classificações, as fraudes geralmente são categorizadas pela literatura em "fraudes organizacionais" ou "fraudes ocupacionais", diferindo basicamente quanto ao direcionamento do benefício da fraude. A primeira é aquela cometida por uma ou mais pessoas para gerar benefícios para a organização (HOLTFRETER, 2005). Já a segunda, refere-se a fraudes cometidas por um ou mais indivíduos contra as organizações que os empregam ou se relacionam (de modo a exercer funções para a organização), para benefício do fraudador, estando entre as formas mais onerosas de crime financeiro que existem, e sendo também o alvo deste estudo (ACFE, 2022).

As maneiras pelas quais os fraudadores ocupacionais agem dentro das organizações também podem ser classificadas em categorias, sendo tais classificações dependentes dos entes que as estabelecem. O *U.S. Government Accountability Office*, por exemplo, classifica as fraudes em (i) fraude fiscal; (ii) fraude na saúde; (iii) fraude corporativa; e (iv) fraude de identidade.

Uma outra categorização bem comum é a da *Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE, 1996), denominada Árvore de Fraudes, que estabelece a seguinte tipologia: apropriação indébita de ativos, corrupção e fraude nas demonstrações financeiras. As apropriações indébitas de ativos envolvem o roubo ou uso indevido de recursos da organização empregadora por um funcionário; a corrupção inclui crimes como suborno, conflitos de interesse e extorsão; já nas

fraudes nas demonstrações financeiras (fraude contábil), o perpetrador intencionalmente causa uma distorção ou omissão relevante nas demonstrações financeiras da organização.

Segundo os relatórios que são desenvolvidos pela ACFE, dentre as três categorias de fraude ocupacional apresentadas, os esquemas de apropriação indébita de ativos são os mais frequentes, representando 86% dos casos relaxados, e ao mesmo tempo os menos onerosos, com perdas de cerca de US $100.000,00 por caso. Em contraste, as fraudes nas demonstrações financeiras correspondem a 9% dos casos estudados, mas causam perdas médias de aproximadamente U$ 593.000,00 por caso, sendo estas o alvo desta pesquisa (ACFE, 2022).

Ainda sobre o ônus financeiro das fraudes ocupacionais, Wells (2018) afirma que as estatísticas sobre os possíveis custos de fraude nas demonstrações financeiras são, na melhor das hipóteses, estimativas. É impossível determinar os custos totais reais deste fenômeno porque nem todas as fraudes são detectadas e relatadas, assim como nem todas as fraudes relatadas são legalmente investigadas. No entanto, é seguro dizer que o impacto total da fraude nas demonstrações financeiras é surpreendente.

Segundo Rezaee (2005), as seguintes práticas podem envolver fraudes contábeis:

I. Falsificações, alterações ou manipulações materiais de registros financeiros, documentos corporativos ou transações comerciais;
II. Distorções ou omissões relevantes de eventos, transações, contas ou outras informações significativas a partir das quais as demonstrações financeiras são preparadas;
III. Aplicações indevidas e intencionais de normas, princípios, políticas e métodos contábeis utilizados para mensuração, reconhecimento e evidenciação de eventos econômicos e transações comerciais;
IV. Omissões ou divulgações inadequadas intencionais relacionadas às normas, princípios, práticas contábeis e informações financeiras relacionadas;
V. Uso de contabilidade agressiva, por meio de gerenciamento de resultados ilegítimo;
VI. Utilização de brechas legais para manipulação de práticas contábeis, possibilitando às empresas ocultar a substância econômica do seu desempenho.

O *Fraud Examiners Manual* (ACFE, 2014) lista ainda alguns tipos de esquemas de fraude contábil:

Quadro 1: Tipos de Esquemas de Fraude Contábil

Distorção/Omissão Informacional	Descrição
Receitas Fictícias	Envolvem o registro de vendas de bens ou serviços que não ocorreram. As vendas fictícias geralmente envolvem clientes falsos ou fantasmas, mas também podem envolver clientes legítimos.
Diferenças Temporais	Registro de receitas ou despesas em períodos inadequados. Isso pode ser feito para deslocar receitas ou despesas entre um período e o seguinte, aumentando ou diminuindo os ganhos como desejado.
Omissão de Despesas	Subestimar o valor de passivos e despesas é uma das maneiras pelas quais as demonstrações financeiras podem ser manipuladas para fazer com que uma empresa pareça ser mais lucrativa. Geralmente, as transações ocultadas são mais difíceis de serem detectadas pelos auditores do que as registradas incorretamente, porque não há trilha de auditoria.
Distorções Informacionais nas Notas Explicativas	Distorções informacionais nas notas explicativas geralmente envolvem: omissões de passivos, como cláusulas de empréstimos ou passivos contingentes; eventos subsequentes que ocorrem ou se tornam conhecidos após o encerramento do período e que podem ter um efeito significativo nas demonstrações financeiras e deveriam ter sido divulgados; e mudanças contábeis tais como princípios contábeis, estimativas etc.
Avaliação Inadequada de Ativos	Frequentemente, é necessário usar estimativas para mensuração de ativos. Por exemplo, estimativas são usadas para determinar o valor residual e a vida útil de um ativo depreciável, a parte incobrável das contas a receber ou a parte obsoleta do estoque. Sempre que estimativas são usadas, há uma oportunidade adicional de fraude pela manipulação dessas estimativas.

Fonte: ACFE (2014).

Quanto às razões pelas quais os funcionários das organizações se envolvem em fraudes contábeis, estas são variadas e altamente complexas. Para esclarecer algumas delas, nos tópicos a seguir será abordada a literatura seminal que buscou investigar os motivos pelos quais os chamados bons funcionários se corrompem. Embora alguns dos estudos tenham décadas, eles são marcos desse campo de estudos.

1.2 TEORIA DA ASSOCIAÇÃO DIFERENCIAL

Grande parte da literatura inicial sobre fraude toma como base os trabalhos de Edwin H. Sutherland (1883-1950), um criminologista da Universidade de Indiana. Sutherland, particularmente, interessava-se em fraudes cometidas por executivos de elite, seja contra acionistas ou contra o público. De fato, foi o próprio autor que propôs uma definição para o termo “crime de colarinho branco”, estabelecendo-o como um crime não violento com motivação financeira cometido por profissionais da área de negócios ou do governo (SUTHERLAND, 1939).

No entanto, a maior contribuição de Sutherland (1947) para a literatura criminal está na sua Teoria da Associação Diferencial (TAD), sendo uma das teorias sobre o comportamento criminoso mais amplamente aceitas. Até a proposição de seus trabalhos (SUTHERLAND, 1939; 1947), a maioria dos criminologistas e sociólogos sustentavam a visão de que o crime tinha uma base genética; ou seja, que criminosos geram descendentes criminosos.

Apresentando uma perspectiva diferente, Sutherland (1947) afirmou que as pessoas adquirem padrões de comportamento criminoso da mesma forma que adquirem padrões de comportamento legal – por meio do aprendizado em interação com outras pessoas. Ou seja, se uma pessoa se associa em maior proporção a grupos que definem o comportamento criminoso como mais aceitável do que a grupos que definem o comportamento criminoso como inaceitável, a pessoa provavelmente se envolverá em comportamento criminoso. Quando visto dessa maneira, o desvio de conduta, como o comportamento conformista, é visto como um produto do processo de socialização (CALHOUN; LIGHT; KELLER, 1989).

Para atestar tal proposição, a TAD foi apresentada por Sutherland (1947) na forma de nove postulados listados abaixo:

1) O comportamento criminoso é aprendido;
2) O comportamento criminoso é aprendido na interação com outros indivíduos;
3) A aprendizagem do comportamento criminoso ocorre dentro de grupos pessoais íntimos;
4) A aprendizagem inclui a(s) técnica(s) para cometer o crime; e (b) os motivos, impulsos, racionalizações e atitudes;
5) A direção específica dos motivos são impulsos aprendidos a partir das definições dos códigos legais como favoráveis ou desfavoráveis;
6) Uma pessoa torna-se delinquente por causa de um excesso de definições favoráveis à violação da lei sobre definições desfavoráveis à violação da lei;
7) As associações diferenciais[2] podem variar em frequência, duração, prioridade e intensidade;
8) A aprendizagem do comportamento criminoso inclui todos os mecanismos que estão envolvidos em qualquer outra aprendizagem;

[2] O termo "associação diferencial" diz respeito ao processo de interação e influência social que acontece entre pessoas que cometeram algum tipo de comportamento criminoso e aquelas que não estão envolvidas com o crime. Durante esses relacionamentos, há exposição a normas, valores e crenças favoráveis ao crime, o que pode ter efeitos na percepção e adoção de comportamentos criminosos (SUTHERLAND, 1947).

9) Enquanto comportamento criminoso é uma expressão de necessidades e valores gerais, ele não é explicado por essas necessidades e por esses valores, dado que comportamento não criminoso é uma expressão das mesmas necessidades e dos mesmos valores.

Como pode se perceber em seus princípios, Sutherland (1947) acredita que o comportamento criminoso é aprendido em um processo de interação com seus pares e, como tal, a criminalidade não pode existir sem a ajuda deles. Para o autor, o aprendizado do comportamento criminoso envolve três aspectos específicos: (1) as técnicas para cometer o crime; (2) os motivos, impulsos, racionalizações e atitudes do criminoso e a natureza do ato criminoso a ser cometido; e (3) um excesso de definições favoráveis às violações da lei sobre definições desfavoráveis a violações da lei.

Tomando como base essas observações, Cressey (1953) desenvolveu um modelo que ficou conhecido na literatura como Triângulo de Fraude, constituindo o fundamento da maioria das discussões sobre o crime de colarinho branco e fraudes - inclusive desta tese, sendo melhor detalhado no tópico a seguir.

1.3 TRIÂNGULO DE FRAUDE

O estudo de Cressey (1953) sobre fraudadores estende o trabalho de Sutherland. O autor testou alguns segmentos da TAD, determinando se elementos necessários na violação de confiança criminal são aprendidos em associação com padrões de comportamento criminoso. A principal fonte de dados da pesquisa de Cressey (1953) foram entrevistas realizadas com cerca de 200 prisioneiros nas penitenciárias do Estado de Illinois em Joliet.

A hipótese proposta por Cressey (1953) foi a de que pessoas se tornam violadoras da confiança financeira, quando consideram que têm um problema financeiro que não pode ser compartilhado. Além disso, estão cientes de que este problema pode ser resolvido secretamente pela violação de confiança e conseguem aplicar, à sua própria conduta, verbalizações que lhes possibilitem ajustar seus conceitos de si mesmas como pessoas confiáveis e como usuários de fundos e propriedades que a elas foram confiados. O autor destaca que a presença de um problema financeiro não compartilhável por si só não é determinante do comportamento fraudulento, nem o conhecimento de que ele pode ser resolvido por violação de confiança. Toda a sequência de eventos deve estar presente.

1.3.1. O problema financeiro não compartilhável

Em todos os casos de violação de confiança encontrados por Cressey (1953), o infrator considerou ter um problema financeiro que o confrontava como algo que não poderia compartilhar com pessoas que, de um ponto de vista mais objetivo, provavelmente poderiam ter ajudado na solução do problema. Em quase todos os casos, isso significava que ele acreditava que não poderia compartilhar o problema com ninguém, mas em alguns casos significava que ele poderia compartilhá-lo com poucas pessoas, geralmente aquelas que posteriormente se tornaram cúmplices do crime.

Por meio de sua pesquisa, Cressey (1953) também descobriu que os problemas não compartilháveis encontrados pelas pessoas que entrevistou surgiram de situações que podem ser divididas em seis categorias básicas:

(a) Violação de atribuições: problemas oriundos das próprias atribuições do cargo de confiança, inclusive de natureza não financeira, como a manutenção de uma boa imagem social (abster-se de condutas como jogos de azar, bebidas, uso de drogas ou outras atividades consideradas obscenas e indignas);

(b) Problemas resultantes do fracasso pessoal: aqueles que a pessoa de confiança sente que causou por mau julgamento e, portanto, se sente pessoalmente responsável. Cressey (1953) cita como exemplo, o caso em que um advogado perdeu as economias de sua vida em um empreendimento comercial secreto.

(c) Reversões de negócios: essa categoria difere da anterior porque aqui as pessoas de confiança tendem a ver seus problemas como decorrentes de condições fora de seu controle, como inflação, altas taxas de juros, crises econômicas etc. Em outras palavras, esses problemas não são causados por falhas do próprio sujeito, mas sim por forças externas.

(d) Isolamento físico: situações em que a pessoa de confiança simplesmente não tem a quem recorrer, não tem com quem compartilhar o problema. O indivíduo se vê em um contexto em que não tem acesso a amigos ou pessoas de confiança que, de outra forma, poderiam ajudá-lo. O autor citou o exemplo de um caso em seu estudo em que um homem se deparou com problemas financeiros depois que sua esposa morreu. Na ausência dela, ele não tinha ninguém para o ajudar e acabou tentando resolver seu problema por meio de um esquema de peculato.

(e) Ganho de *status*: aqui as pessoas de confiança são motivadas pelo desejo de melhorar seu *status*. O motivo para esse tipo de conduta é muitas vezes descrito como "viver além de seus meios", mas Cressey (1953) sentiu que essas explicações não chegaram ao cerne da questão. Não é o desejo de um estilo de vida melhor que cria o

problema não compartilhável, mas a incapacidade de obter as coisas melhores por meios legítimos e, ao mesmo tempo, a falta de vontade de se contentar com um *status* inferior que cria a motivação para a violação de confiança.

(f) Relações empregador-empregado: nessa categoria, geralmente, a pessoa de confiança possui um ressentimento pelo seu *status* dentro da organização e ao mesmo tempo sente que não tem escolha a não ser continuar trabalhando. O ressentimento pode vir da percepção de desigualdades econômicas, como remuneração ou da sensação de estar sobrecarregado ou subestimado. Esse problema se torna não compartilhável quando o indivíduo acredita que fazer sugestões para aliviar seus maus-tratos possivelmente ameaçará seu *status* na organização ou quando o funcionário quer "se vingar".

Cressey (1953) ressalta que, de alguma forma, todos os problemas não compartilháveis estavam relacionados ao comportamento de busca ou manutenção de *status* por parte do infrator. Em todos os casos, havia um sentimento de ter perdido a aprovação de algum grupo importante para o indivíduo por causa de atividades realizadas antes do desfalque, ou um sentimento de que a aprovação do grupo atual seria perdida se aquela atividade fosse revelada a ele.

Ramamoorti *et al.* (2009) também se interessaram nas motivações que levaram membros ricos, influentes e proeminentes da sociedade a se arriscarem a se envolverem em atividades ilegais, e realizaram um exame de crimes de colarinho branco. Os autores chegam à conclusão de que o modelo de Cressey (1953) subestima as motivações para a fraude, tendo em vista que existem outras explicações, como aquelas baseadas em "emoções do fraudador" (por exemplo, vingança, comparações de status social, "crimes passionais" etc.), domínio de uma situação ou técnica, interesse próprio ou interesse de grupo, corrupção por causa nobre, etc.

Tais percepções se alinham com as de Coleman (1987), que sugere que uma cultura de competição pode ser um fator motivador para muitos criminosos de colarinho branco. O autor sugere que a riqueza e o sucesso se tornam mais do que objetivos, mas sim parte da identidade do indivíduo. Portanto, a pressão pode derivar de uma necessidade de preservar uma imagem de identidade, bem como de uma necessidade financeira.

Discussões a esse respeito sugeriram que as motivações dos fraudadores podem ser expandidas e identificadas com a sigla M.I.C.E. (KRANACHER *et al.,* 2011): *Money*; *Ideology*; *Coercion* e *Ego*. O modelo M.I.C.E. altera o lado da pressão do Triângulo da Fraude ao fornecer um conjunto mais abrangente de motivações que vão além de uma pressão financeira não compartilhável.

Dinheiro e ego parecem ser motivações comuns para a fraude, conforme demonstrado por exemplos de casos como os de *Madoff*, *Stanford*, *Enron*, *WorldCom*, *Adelphia* e *Phar-Mor*. Já a ideologia, é provavelmente uma motivação menos frequente para o crime do colarinho branco, ocorrendo em casos como os de evasão fiscal e esquemas de lavagem de dinheiro. Por fim, a coerção descreve a condição em que um indivíduo não está disposto, mas mesmo assim é pressionado a participar de um esquema de fraude (KRANACHER *et al.,* 2011).

Ressalta-se ainda que algumas motivações se encaixam em várias categorias. Ramamoorti *et al.* (2009) enfatizam as motivações para a fraude como complexas. Tratando-se especificamente da fraude de demonstrativos financeiros, o critério de pressão do Triângulo da Fraude foi ajustado para focar em motivadores como incentivos monetários, bônus e/ou opções de ações. Embora os altos executivos sintam claramente a pressão para entregar resultados financeiros sólidos, a pressão vai além do problema financeiro não compartilhável (CRESSEY, 1953).

Rezaee (2005) cita algumas das motivações mais comuns para as fraudes em demonstrativos financeiros. O autor estabelece a influência de incentivos econômicos, como a atendimento das expectativas de analistas de mercado, como sendo as principais explicações para esse tipo de fraude, embora outros tipos de motivos, como psicóticos, egocêntricos ou ideológicos possam existir também. Uma motivação psicótica está associada a um “criminoso habitual” e não é comum em fraudes em demonstrações financeiras. Motivações egocêntricas fazem referência a quaisquer pressões para aumentar fraudulentamente o prestígio pessoal. Motivações ideológicas encorajam os indivíduos a pensar que seu comportamento é moralmente superior e podem ser vistos em altos executivos agressivos que tentam ser líderes de mercado.

Ressalta-se aqui que apesar de estudos posteriores (COLEMAN, 1987; REZAEE, 2005; RAMAMOORTI *et al.* 2009; KRANACHER *et al.,* 2011) expandirem o leque de possibilidades de motivações e pressões para a violação da confiança financeira e contribuírem de forma efetiva com a literatura sobre fraude, afirmar que o “problema financeiro não compartilhável" estabelecido por Cressey (1953) trata de motivos puramente financeiros pode ser visto como um equívoco. Ao analisar de forma detalhada o trabalho que Cressey (1953), pode se perceber claramente que o autor aborda pressões como as decorrentes das próprias atribuições do cargo de confiança, as decorrentes de relações empregado-empregador, ganho de status, etc.

Cressey (1953) ressalta ainda que o enquadramento do problema como não compartilhável tem o efeito de criar na pessoa de confiança um desejo por resultados específicos, todos relacionados à solução do problema e todos os quais podem ser produzidos

por violação de confiança. Mas antes que a violação de confiança ocorra, a própria posição de confiança deve ser percebida como uma “oportunidade” para obter esses resultados, para livrar a pessoa de confiança do problema não compartilhável.

1.3.2. Oportunidade Percebida

A percepção da oportunidade foi frequentemente indicada pelos violadores de confiança no uso da verbalização "ocorreu-me" ou "percebi" que os fundos confiados poderiam ser usados para tal finalidade. Esse "despertar" ou "*insight*" ou "percepção" de que o problema não compartilhável poderia ser resolvido pela violação de confiança envolve tanto uma "consciência" desse fato quanto uma "racionalização" do comportamento (CRESSEY, 1953).

Na opinião de Cressey (1953), havia dois componentes da oportunidade de cometer uma violação de confiança: informações gerais e habilidade técnica. A primeira é simplesmente o conhecimento de que a posição de confiança do funcionário pode ser violada. Esse conhecimento pode vir de ouvir falar de outros desfalques, de ver o comportamento desonesto de outros funcionários ou apenas de estar ciente do fato de que o funcionário está em uma posição em que pode tirar vantagem da fé de seu empregador nele.

A habilidade técnica refere-se às habilidades necessárias para cometer a violação. Cressey (1953) destaca que tais habilidades ou técnicas necessárias ao desfalque são as mesmas que são obtidas por todos os profissionais e empresários no curso do treinamento necessário para obter e manter um cargo de confiança. Isso significa que uma pessoa que é treinada para desempenhar as funções rotineiras de um cargo de confiança é ao mesmo tempo treinada em quaisquer habilidades necessárias para a violação dessa confiança. Assim, a habilidade técnica necessária à fraude é normalmente adquirida muito antes do aparecimento de um problema não compartilhável. Consequentemente, a capacidade do indivíduo de vincular o problema não compartilhável à posição de confiança envolve a aplicação de informações bastante gerais a uma situação específica.

Por essa percepção, o conhecimento geral sobre violação de confiança e técnicas utilizadas na violação de confiança não são necessariamente aprendidas em associação com padrões de comportamento criminoso. A ênfase está em tornar-se consciente de que os resultados desejados podem ser alcançados pela violação de confiança, bem como por outras formas de comportamento criminoso (CRESSEY, 1953).

Com o intuito de avançar a pesquisa sobre o tema, Wolfe e Hermanson (2004) propuseram o modelo denominado “Diamante de Fraude”, introduzindo um quarto componente ao estudo da fraude: a capacidade. Ao avaliar as evidências sobre fraudes que envolveram uma

grande quantidade de dinheiro, os autores afirmam que muitas delas não teriam ocorrido sem que os fraudadores tivessem as capacidades certas. Nesse sentido, a oportunidade abre a porta para a fraude, a pressão e a racionalização aproximam o fraudador da porta, mas o fraudador deve ter a capacidade de reconhecer a oportunidade de passar por aquela porta para cometer o ato fraudulento e ocultá-lo.

Vale mencionar também as características consideradas essenciais para o ato fraudulento, a saber: (a) a posição ou função dentro da organização; (b) a capacidade da pessoa de compreender e explorar as fraquezas do controle interno; (c) a confiança (ego) de que ele/ela não será detectado; (d) capacidade de lidar bem com o estresse; e (e) a capacidade de mentir de forma eficaz e consistente (WOLFE; HERMANSON, 2004).

Destaca-se que o modelo de Cressey (1953) não ignora a necessidade de capacitação para o ato fraudulento, visto que o autor coloca a habilidade técnica como um dos fatores envolvidos na oportunidade de violação de confiança. Não há como negar as contribuições do trabalho de Wolfe e Hermanson (2004), entretanto, é essencial esclarecer que a capacidade/habilidade técnica também foi abordada na pesquisa de Cressey (1953).

1.3.3. Racionalização

Para Cressey (1953), depois que o indivíduo identifica as possibilidades de resolver o problema violando sua posição de confiança, ele define a situação em termos que lhe permitam considerar tal violação como essencialmente não criminosa, como justificada ou não sendo de sua completa responsabilidade. O possível fraudador utiliza-se de certas verbalizações-chave que permitem o "ajuste" de suas concepções sobre si mesmo.

Ressalta-se que nos casos de violação de confiança estudados por Cressey (1953), a racionalização sempre esteve presente antes da ocorrência do ato criminoso, e após a ocorrência do ato, a racionalização foi muitas vezes abandonada. Nesse sentido, o crime ocorre porque o indivíduo é capaz de racionalizar. Logo, a racionalização torna-se parte da motivação.

Cressey (1953) descobriu que os fraudadores que ele estudou, geralmente, racionalizavam seus crimes vendo-os: (1) como essencialmente não criminosos; (2) como justificáveis; ou (3) como parte de uma irresponsabilidade geral pela qual não eram completamente responsáveis. O autor também evidenciou que as racionalizações usadas pelos violadores de confiança tendiam a estar ligadas às suas posições e à maneira como cometeram suas violações. Cressey (1953) utilizou uma classificação de três categorias de infratores:

empresários independentes, infratores de longo prazo e fugitivos. A pesquisa demonstrou que cada grupo tinha seu próprio tipo de racionalização.

(a) Os empresários independentes eram pessoas que trabalhavam por conta própria e que fraudavam os depósitos que lhes haviam sido confiados. Os perpetradores dessa categoria tendiam a usar uma de duas desculpas comuns, tais como as que estavam "pegando emprestado" o dinheiro ou que os fundos confiados a eles eram realmente deles – você não pode roubar de si mesmo.

(b) Os infratores de longo prazo referem-se aos indivíduos que se apropriam dos fundos de seus empregadores ou fundos pertencentes aos clientes de seus empregadores em quantias relativamente pequenas durante um período de tempo. Semelhante aos empresários independentes, os infratores de longo prazo também se utilizavam da racionalização do "empréstimo". Outras racionalizações também foram observadas, mas quase sempre foram usadas em conexão com a do "empréstimo": eles estavam desviando para livrar suas famílias da vergonha, desgraça ou pobreza; que era um caso de "necessidade"; seus empregadores os estavam enganando financeiramente; ou que seus empregadores eram desonestos com os outros e mereciam ser roubados.

(c) Os fugitivos eram pessoas que pegaram o dinheiro e fugiram. Cressey (1953) descobriu que os problemas não compartilháveis dos fugitivos geralmente resultavam do isolamento físico, e racionalizaram sua conduta afirmando que suas tentativas de viver vidas honestas haviam sido fúteis.

É necessário considerar ainda a presença ou ausência de tais racionalizações no pensamento de pessoas de confiança. A hipótese defendida por Cressey (1953) a esse respeito é que as racionalizações necessárias à fraude são aprendidas em associação com padrões de comportamento criminoso. Isso significa que, se tais associações estiverem presentes, as racionalizações estarão disponíveis para a pessoa de confiança e, se tais associações não estiverem presentes, as racionalizações não estarão disponíveis. Desse modo, não é possível que os fraudadores usem racionalizações da forma indicada sem antes terem entrado em contato com definições e situações que em maior ou menor grau sancionam a violação criminal da confiança financeira.

Mesmo antes de aceitar posições de confiança, as pessoas aprendem contradições culturais fundamentais em relação ao que é certo e errado, mas geralmente não conhecem a fonte específica por meio da qual os padrões foram aprendidos. Em muitos casos, a apresentação de uma definição conducente à violação da confiança é feita de tal forma que, no momento, o indivíduo não está especificamente ciente do fato de que a filosofia ou ideologia

implica uma questão de criminalidade ou legalidade. Os indivíduos desenvolveram concepções gerais do que é "adequado" em certas situações para pessoas de seu *status*, e quando essas situações aparecem, eles se comportam de acordo com essas concepções (CRESSEY, 1953).

Nesse sentido, a discussão de Cressey (1953) é consistente com toda a hipótese da TAD na medida em que afirma que, ao longo do tempo, há uma modificação gradual dos valores dos sujeitos em relação ao engano, confiança e honestidade, culminando na violação penal de confiança financeira.

O estudo de Albrecht, Howe e Romney (1984) trouxe algumas contribuições para o componente da racionalização proposto por Cressey (1953). Os autores realizaram uma análise de 212 fraudes no livro intitulado "*Deterring Fraud: The Internal Auditor's Perspective"*. Os participantes da pesquisa eram auditores internos de empresas que haviam sido vítimas de fraudes. Por meio dos resultados de suas pesquisas, os autores propuseram um modelo intitulado "Escala de Fraude", sugerindo que a probabilidade de ocorrência de fraude pode ser avaliada por meio das forças relativas de pressão, oportunidade e integridade pessoal.

Diferindo do modelo de Cressey (1953), Albrecht *et al.* (1984) substituem o lado da racionalização pela integridade pessoal na Escala de Fraude. A hipótese do estudo estabeleceu que quando as pressões situacionais e as oportunidades percebidas são altas e a integridade pessoal é baixa, a fraude ocupacional é muito mais provável de ocorrer do que quando o oposto é verdadeiro.

Para Albrecht *et al.* (1984), as pressões situacionais referem-se aos problemas imediatos que os indivíduos experimentam em seus ambientes, os mais esmagadores dos quais provavelmente são altas dívidas pessoais ou perdas financeiras. Já as oportunidades para cometer fraudes, podem ser criadas por indivíduos ou por controles internos deficientes ou ausentes. Ademais, por integridade pessoal entende-se o código pessoal de comportamento ético que cada pessoa adota.

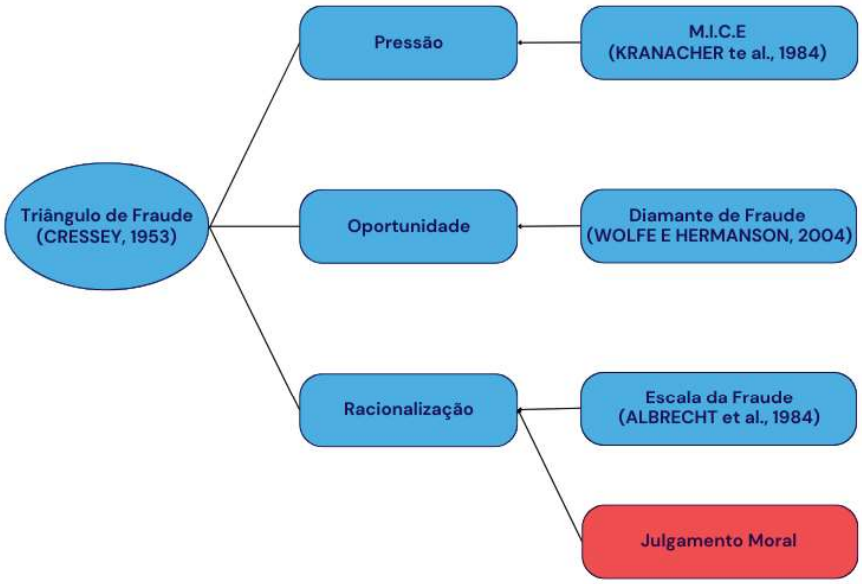
Importante destacar que as concepções fundamentais da pesquisa de Cressey (1953) estabelecem que a racionalização é construto necessário à ocorrência da fraude, e substituí-lo pode comprometer a compreensão do fenômeno. Os próprios autores ressaltam que embora a integridade pessoal aparentemente seja uma determinação direta de que uma pessoa é honesta ou desonesta, a pesquisa sobre desenvolvimento moral indica que a questão é mais complexa (ALBRECHT *et al.*, 1984).

Em contraponto, a pesquisa apresentada nesta tese parte do pressuposto de que os três fatores do Triângulo de Fraudes precisam estar presentes para que a fraude ocorra, mas busca trazer contribuições ao propor o desenvolvimento do julgamento moral como um fator

determinante à presença/ausência de racionalizações, e que na possibilidade de avanço, potencialmente poderia reduzir do comportamento fraudulento.

A figura 2 apresenta o Triângulo de Fraude, como ficou conhecido o modelo proposto com Cressey (1953), as evoluções que ocorreram posteriormente, bem como as contribuições propostas por esta tese.

Figura 2: Evolução do Triângulo de Fraude



Fonte: Elaboração Própria.

Cabe destacar que, além das pesquisas descritas acima, é possível citar ainda algumas outras que também apresentam contribuições para explicar o fenômeno da fraude. Por exemplo, a Teoria da Agência, amplamente disseminada no campo de estudos da contabilidade, estabelece a existência de uma relação de agência, regida por termos contratuais. Jensen e Meckling (1976) afirmam que entre as duas partes desse contrato - principal e agente - existe uma relação de confiança, em que o principal acredita que o agente agirá para atender aos objetivos do principal. Todavia, pode existir uma quebra dessa confiança quando o agente, de modo ilícito, busca a maximização do seu próprio interesse, dando margem a possibilidade do comportamento fraudulento.

Já Choo e Tan (2007) explicam a fraude corporativa relacionando o triângulo da fraude ao trabalho de Messner e Rosenfeld (1994) sobre a *American Dream Theory*. Ramamoorti *et al*. (2009) introduziram a *Bad Apple*, *Bad Bushel* ou *Bad Crop Syndrome*, os chamados ABCs da fraude, para entender a incidência de fraudes de uma perspectiva contextual individual, grupal e macro-orientada.

Por fim, tomando como base as ciências comportamentais, Monteverde (2023) propuseram um modelo denominado Estrela da Fraude, apresentando sete fatores a partir dos quais a fraude ocorre: incentivo; oportunidade; racionalização; capacidade; escopo externo; escopo interno; e cultura social/organizacional.

Cada um destes estudos buscou responder às limitações percebidas do triângulo da fraude, incluindo os fatores sociológicos, psicológicos e situacionais que afetam o comportamento. A complexidade dessas relações torna difícil para os pesquisadores chegarem a uma teoria causal unidirecional do crime. Considerando a complexidade do fenômeno, não há razão para acreditar que o Triângulo da Fraude ou qualquer modelo existente possa explicar completamente este fenômeno (DONEGAN; GANON, 2008).

2 A TEORIA DE DESENVOLVIMENTO MORAL DE KOHLBERG

A moralidade é um assunto de interesse de diversas áreas do conhecimento, tais como a psicologia, a filosofia, a sociologia e a educação. Os estudos sobre esse tema buscam investigar como um indivíduo que nasce sem princípios morais transforma-se em alguém que reconhece e respeita outras pessoas, vivendo em sociedade (BIAGGIO, 2002).

Especificamente no campo da psicologia, a moralidade é abordada por diferentes correntes teóricas, tais como a psicanálise[3] e o behaviorismo[4], que afirmam que a moral é algo que vem de fora, da sociedade, e que é internalizado. Em contraste, a abordagem construtivista de Jean Piaget e o enfoque cognitivo de Kohlberg enfatizam o papel do sujeito humano como agente do processo moral (BIAGGIO, 2002).

As pesquisas de Kohlberg (1984) e Piaget (1932) enquadram-se no grupo das teorias cognitivo-evolutivas, que partem do pressuposto de que o desenvolvimento da moral envolve transformações básicas das estruturas cognitivas e no modo de organização do pensamento. Tais transformações resultam de uma interação entre o indivíduo e o meio, e podem ser observadas a partir de modelos de estágio (KOHLBERG, 1992).

Nesse sentido, Jean Piaget (1932) acreditava que as crianças desenvolvem suas ideias morais em paralelo ao desenvolvimento cognitivo. Os padrões morais estabelecidos pela sociedade são transmitidos pelos adultos e as crianças participam da elaboração das normas ao invés de recebê-las prontas, criando, assim, suas próprias concepções de mundo, incluindo conceitos de justiça e ideias sobre o certo e o errado.

Para Piaget (1932), no início da infância o indivíduo começa na fase heterônoma, na qual enfatiza a obediência irrestrita e se concentra mais nos resultados das ações morais do que na intenção subjacente. Entre 8 e 11 anos de idade, as crianças tipicamente entram em uma fase autônoma de desenvolvimento, no qual avaliam criticamente as regras morais e levam em consideração as perspectivas dos outros ao aplicá-las. Durante a fase autônoma, as crianças passam a entender que as regras são criadas por pessoas e podem ser modificadas em acordos sociais.

---

[3] Na teoria psicanalítica, a consciência moral é resultado do complexo de Édipo: a criança deseja sexualmente o pai/mãe para reduzir a ansiedade causada pelo medo da punição por esses desejos incestuosos; a criança identifica-se com o pai/mãe, assimilando seus valores morais, não só em relação ao incesto, mas também a outros valores da sociedade, veiculados através dos pais (BIAGGIO, 2002).

[4] O behaviorismo vê a consciência como formada por meio de prêmio e castigos ou ainda pela imitação (BIAGGIO, 2002).

Kohlberg (1984) seguiu o argumento de Piaget sobre a moralidade. Entretanto, avançou ao buscar sistematizar o desenvolvimento moral em estágios mais claros e definidos, para além da ideia de fase heterônoma e autônoma. Para Kohlberg (1984), o estudo de Piaget contribuiu ao indicar a existência de tendências "naturais" e culturalmente universais de desenvolvimento com uma base cognitiva formal. No entanto, o autor afirma que as tendências etárias não são suficientes para definir estágios com as propriedades necessárias.

Para suprir essa lacuna, Kohlberg (1984) volta-se para definição de estágios de julgamento moral, afirmando que uma vez que o desenvolvimento do julgamento moral é entendido, o desenvolvimento da ação moral e do afeto moral tornam-se muito mais inteligíveis e previsíveis. Além disso, por julgamento moral entende-se o que um indivíduo acredita e julga ser certo ou errado.

Uma das características estruturais do julgamento moral é o princípio de justiça, conforme empregado por Kohlberg (1984). Para o autor, tal princípio é formado de modo progressivo por meio de interações interpessoais, podendo ser compreendido a partir de aspectos do desenvolvimento. As relações de reciprocidade e igualdade são os componentes fundamentais desse princípio, sendo reguladas pela distribuição de direitos e deveres entre os indivíduos. Por essa perspectiva, o desenvolvimento da moral de uma pessoa reflete suas concepções de reciprocidade e igualdade, de forma que estes construtos se tornem cada vez mais refinados.

A moralidade, como abordada por Kohlberg, tem seus principais fundamentos filosóficos nas obras de Kant (1785, 1997) e de John Rawls (1971, 2008). De Kant (1785,1997), Kohlberg adota a concepção de que o homem, como um ser racional, deve ter todas as suas ações governadas por uma lei universal, de forma que o uso dessa lei resulte no respeito, na preservação da vida e da dignidade humana. Já de Rawls (1971, 2008), Kohlberg adotou a ideia de justiça como equidade, sendo esse um aspecto fundamental para a estrutura social, bem como a concepção de um contrato social que estabelece a definição de direitos e deveres. Por fim, acolhe a ideia do indivíduo digno de respeito (MOREIRA, 2013).

Além de pressupostos filosóficos, Kohlberg também adotou alguns pressupostos cognitivos ao seu modelo, esses serão abordados no tópico seguinte. Posteriormente, serão apresentados os estágios e níveis de julgamento moral estabelecidos pelo autor. Por fim, serão mencionadas algumas aplicações empíricas da teoria.

2.1 PRESSUPOSTOS DA TEORIA DE KOHLBERG

Ao propor seu modelo de desenvolvimento moral, Kohlberg (1984) fundamentou-se em alguns princípios da abordagem cognitiva do desenvolvimento. Para o autor, existe um processo codificado ou representativo de intervenção entre os estímulos externos e a resposta que é dada pelo indivíduo. Em outras palavras, existem estruturas cognitivas que explicam a forma como as pessoas reagem às informações, situações enfrentadas por elas ou outros estímulos externos.

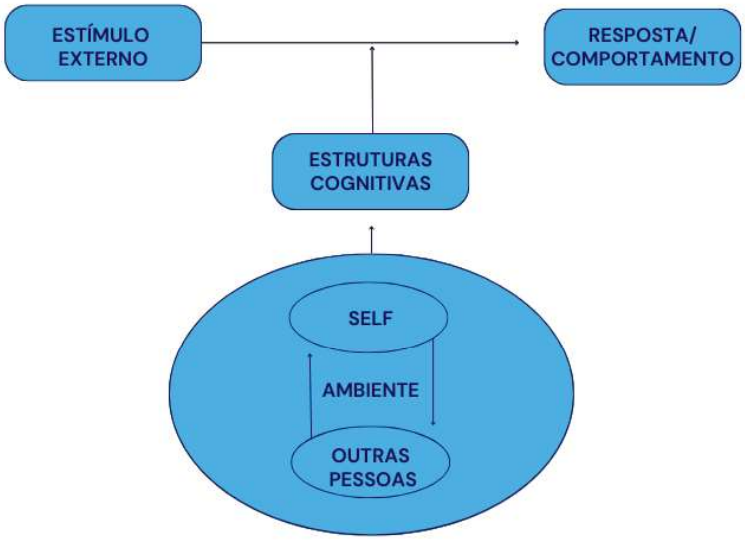
Por estrutura, entende-se os princípios organizadores gerais ou padrões de pensamento, em vez de crenças ou opiniões morais específicas. Assim, assume-se que conceitos não são aprendidos ou usados independentemente uns dos outros, mas sim ligados por características estruturais comuns. No que diz respeito aos comportamentos morais, por exemplo, o significado das crenças morais específicas de um indivíduo, não pode ser entendido sem a compreensão da visão de mundo moral mais geral ou da estrutura conceitual dentro dessas crenças (COLBY; KOHLBERG, 1987).

Por esta perspectiva, as ações morais - que são respostas a estímulos externos - não acontecem por acaso nem de maneira aleatória, elas têm um padrão. Na medida em que o ser humano possui estruturas cognitivas, elas definem um padrão de pensamento e comportamento para cada indivíduo (KOHLBERG, 1984).

Esses modos de pensamento passam por transformações, se desenvolvendo a partir de uma interação do organismo (do indivíduo) e do mundo exterior, tendendo sempre a um equilíbrio. Tratando especificamente do desenvolvimento social cognitivo, este ocorre, em essência, quando há uma reestruturação da autopercepção do indivíduo a partir de um relacionamento com os autoconceitos de outras pessoas, tendo em vista que todos fazem parte de um mundo social com normas sociais (KOHLBERG, 1984).

Nesse sentido, o desenvolvimento social cognitivo sempre envolve a tomada de perspectiva social (ou *role-taking*), ou seja, a capacidade de o indivíduo se colocar no lugar de outras pessoas, buscando entender como elas pensam e compreender suas ações e sentimentos em uma determinada circunstância a partir do uso da sua perspectiva individual e de outras perspectivas. Esse equilíbrio/reciprocidade é um ponto definitivo para a moralidade, concebido como busca pelos princípios de justiça de igualdade (KOHLBERG, 1984). A figura 3 demonstra como a interação entre o organismo e o meio influencia o desenvolvimento das estruturas cognitivas.

Figura 3: Influência da interação entre o organismo e o meio sobre as estruturas cognitivas



Fonte: Elaboração Própria.

Essa interação leva aos estágios cognitivos, que representam transformações de estruturas cognitivas anteriores, de padrões de pensamento, enquanto são aplicados (ou assimilados) ao mundo exterior. O fundamento da posição de desenvolvimento cognitivo é a doutrina dos estágios cognitivos (KOHLBERG, 1984).

Os estágios implicam/impõem uma distinção qualitativa no modo de pensar dos indivíduos ou de resolução do mesmo problema. Cada novo estágio de desenvolvimento representa uma reorganização do padrão de pensamento do indivíduo e cada nova reorganização integra em uma perspectiva mais ampla os *insights* obtidos nos estágios anteriores. Assim, à medida que se desenvolvem, os padrões de pensamento se tornam mais complexos, diferenciados e adaptativos. E como cada estágio pressupõe a compreensão obtida nos estágios anteriores, o desenvolvimento ocorre em uma sequência ordenada e sucessiva. Supõe-se, ainda, que os indivíduos passarão por cada estágio em ordem sem pular nenhum estágio da sequência (COLBY; KOHLBERG, 1987).

O estágio predominante no raciocínio do indivíduo, aquele que ele usa na maioria das situações, é o seu estágio dominante. Entretanto, sempre há alguma porcentagem de elementos de estágios anteriores no raciocínio moral do indivíduo. Assim, a transição de estágios é feita por uma mistura de estágios, no qual há uma redução do uso do estágio modal, o desaparecimento do pensamento do estágio anterior e um aumento do uso do pensamento de um estágio posterior (KOHLBERG, 1984).

Todos os estágios inferiores estão disponíveis para o sujeito. No entanto, os indivíduos tendem a ter uma preferência hierárquica pelo estágio mais alto que um sujeito pode produzir. Assim, os padrões de uso real de estágios são ditados tanto pela preferência quanto pela facilidade de compreensão, com o estágio modal individual representando o estágio de maior preferência que ele pode usar prontamente (KOHLBERG, 1984).

Entendendo que há estágios ou mudanças estruturais na área do desenvolvimento da personalidade social, assim como há na área cognitiva, o argumento de Kohlberg (1984) toma como base as descobertas em uma área específica, a moralidade. Além disso, o autor afirma que a descrição desse desenvolvimento deve ser expressa em termos de idade. Isso significa que um olhar mais atento às mudanças ao longo do tempo demonstra regularidades que representam mudanças básicas na forma como se responde aos estímulos externos.

Essa é a implicação da descrição do desenvolvimento em termos de estágios. As noções de estágio são essencialmente construções tipológicas projetadas para representar diferentes organizações psicológicas em vários pontos de desenvolvimento. A doutrina do estágio levanta a hipótese de que esses tipos qualitativamente diferentes de organização são sequenciais e, portanto, que o *status* de desenvolvimento do indivíduo é previsível ou cumulativo em uma sequência ordinal (KOHLBERG, 1984).

Importante enfatizar que a abordagem do desenvolvimento moral cognitivo se diferencia ao enfatizar que sequências das mudanças na organização do pensamento ou comportamento sempre têm um forte componente cognitivo. Isso porque o desenvolvimento social envolve o conhecimento do indivíduo sobre o conteúdo dos padrões convencionais e dos valores de um grupo. Esse entendimento só é possível a partir do uso de habilidades cognitivas como a assimilação, o raciocínio lógico e a tomada de perspectiva social (KOHLBERG, 1984).

Entretanto, apesar de o recurso cognitivo ser fundamental, ele não é suficiente para o desenvolvimento social. Por exemplo, um indivíduo pode ter as capacidades cognitivas para estar em um estágio mais avançado e ainda assim permanecer em um estágio mais baixo de desenvolvimento. Isso ocorre principalmente pelo fato de o julgamento moral sofrer influência de fatores afetivos - como a capacidade de empatia e de culpa -, bem como das interações sociais.

Dito isso, Kohlberg (1984) enfatiza que o julgamento moral possui dimensões cognitivas que definem o desenvolvimento moral. Entre tais dimensões cognitivas, pode-se citar a intencionalidade e os próprios motivos para a ação moral, conceitos que possuem elementos cognitivos formais. Por essa concepção, cada estágio de julgamento moral envolve transformações qualitativas nas definições de intenções e motivos morais, assim como de

diversos outros aspectos abordados pelo autor. A seguir, serão detalhados os níveis e estágios de julgamento moral, que segundo Kohlberg (1984), um indivíduo passa a desenvolver sua moralidade.

2.2 NÍVEIS E ESTÁGIOS DE JULGAMENTO MORAL

Tomando como base as concepções apresentadas, Kohlberg realizou um estudo longitudinal com entrevistas a adolescentes e adultos durante mais de 20 anos, a fim de identificar as mudanças no julgamento moral dos indivíduos ao responderem dilemas morais hipotéticos. Por dilemas morais, entendem-se conflitos entre direitos e deveres individuais, como por exemplo o dilema sobre direito à vida *versus* direito à propriedade.

Ao analisar o raciocínio gerado espontaneamente em resposta aos dilemas morais hipotéticos, Kohlberg (1984) descobriu que o julgamento moral dos indivíduos se torna mais sofisticado com o tempo. Com base em tais observações, o autor estabeleceu um modelo de estágios de julgamento moral. O modelo é composto por seis estágios morais que são agrupados em três níveis principais de desenvolvimento: nível pré-convencional (estágios 1 e 2), nível convencional (estágios 3 e 4) e nível pós-convencional (estágios 5 e 6).

Antes de entender os estágios, torna-se necessário o entendimento dos três níveis de desenvolvimento moral:

- O nível pré-convencional é o nível em que estão a maioria das crianças com menos de 9 anos, alguns adolescentes e muitas pessoas envolvidas em infrações (sejam adolescentes ou adultos).
- O nível convencional é o nível da maioria dos adolescentes e adultos norte-americanos, bem como de outras sociedades ocidentais, inclusive brasileiras (BIAGGIO, 1975, 1976, 2002).
- O nível pós-convencional é atingido por uma minoria de adultos e geralmente só é alcançado após os 20 anos de idade (KOHLBERG, 1984).

O termo "convencional" parece ser central ao modelo, estando presente na terminologia dos três níveis e tem o seu significado atrelado à conformidade e o cumprimento de regras morais, assim como expectativas e convenções socialmente compartilhados. O indivíduo no nível pré-convencional ainda não chegou a uma real compreensão e apoio às regras e expectativas convencionais ou sociais, ou seja, suas decisões são orientadas por questões e necessidades individuais. Já alguém que atinge o nível pós-convencional entende e basicamente aceita as regras da sociedade, mas a aceitação destas regras é baseada na formulação e na

aceitação de princípios morais gerais que fundamentam essas regras. Em alguns casos, esses princípios entram em conflito com as regras da sociedade, caso em que o indivíduo pós-convencional julga mais por princípio do que por convenção (KOHLBERG, 1984).

Durante o nível pré-convencional, o indivíduo responde às regras culturais e aos rótulos de bom e ruim, certo ou errado, mas interpreta-os em termos das consequências físicas ou hedonísticas da ação (punição, recompensa, troca de favores) ou em termos de poder físico de quem enuncia as regras e rótulos. O nível é dividido em dois estágios:

- ➔ Estágio 1: Orientação para Obediência e Punição: as consequências físicas determinam se uma ação é boa ou má. A ação é motivada por evitar a punição ou pela promoção de uma recompensa e a "consciência" é o medo irracional da punição.
- ➔ Estágio 2: Hedonismo Instrumental: a ação correta consiste naquilo que satisfaz instrumentalmente as próprias necessidades e ocasionalmente as necessidades dos outros. Elementos de justiça, de reciprocidade e de partilha igualitária estão presentes, mas são sempre interpretados de forma física e pragmática. A reciprocidade não é uma questão de lealdade, gratidão ou justiça, mas de satisfação de interesses próprios.

Já no nível convencional, manter as expectativas da família, de um grupo próximo ou nação do indivíduo é tido como valioso por si só, independentemente das consequências imediatas e óbvias. A atitude não é apenas de conformidade com as expectativas pessoais e a ordem social, mas de lealdade a ela, de manter, apoiar e justificar ativamente a ordem e de se identificar com as pessoas ou grupos envolvidos nela. Nesse nível existem mais dois estágios:

- ➔ Estágio 3: Moralidade do Bom Garoto: o bom comportamento é aquele que agrada ou ajuda os outros e é aprovado por eles. Há muita conformidade com imagens estereotipadas do que é o comportamento majoritário ou "natural". O comportamento é frequentemente julgado pela intenção, o “ter boas intenções" torna-se importante pela primeira vez. Ganha-se aprovação por qualquer rótulo positivo, ser legal, ser bom marido, ser justo, ser correto.
- ➔ Estágio 4: Orientação para a Lei e para a Ordem: Há uma orientação para a autoridade, regras fixas e a manutenção da ordem social. O comportamento correto consiste em cumprir o dever, mostrar respeito pela autoridade e manter a ordem social dada por si mesma.

Por fim, no nível pós-convencional, há um claro esforço para definir valores e princípios morais que tenham validade e aplicação à parte da autoridade dos grupos ou pessoas que detêm

esses princípios e da própria identificação do indivíduo com esses grupos. Este nível também tem dois estágios:

- ➔ Estágio 5: Orientação para o Contrato Social: a ação correta tende a ser definida em termos de direitos e padrões individuais gerais que foram examinados criticamente e acordados por toda a sociedade. Há uma clara consciência do relativismo de valores e opiniões pessoais e uma ênfase correspondente nas regras processuais para chegar ao consenso. Além do que é constitucionalmente e democraticamente acordado, o direito é uma questão de "valores" e "opiniões" pessoais. O resultado é uma ênfase no "ponto de vista legal" e com a possibilidade de mudar o direito em termos de considerações racionais de utilidade social (em vez de congelá-lo).
- ➔ Estágio 6: Orientação por Princípios Éticos Universais: o direito é definido pela decisão da consciência, de acordo com princípios éticos auto-escolhidos apelando para a abrangência lógica, universalidade e consistência. No fundo, estes são princípios universais de justiça, de reciprocidade e igualdade de direitos humanos e de respeito pela dignidade dos seres humanos como pessoas individuais.

A fim de caracterizar o desenvolvimento do julgamento moral estruturalmente, Kohlberg (1984) utiliza um construto unificador que define as principais características de cada estágio, o conceito de perspectiva sócio-moral. Este construto refere-se a ideia de que o indivíduo assume ao definir tanto fatos sociais quanto valores sociomorais, ou "deveres". O quadro 2 define os seis estágios de julgamento moral no que diz respeito: (i) as motivações para se fazer o que é certo; e (ii) a perspectiva social por trás de cada estágio.

Quadro 2: Os seis estágios morais

Estágio	Motivos para se fazer o que é certo	Perspectiva social do Estágio
Nível I - Pré-Convencional		
Estágio 1 - Orientação para Obediência e Punição	Evitar punições e o poder superior das autoridades.	Ponto de vista egocêntrico. Não considera os interesses dos outros nem reconhece que são diferentes dos seus e não relaciona dois pontos de vista. As ações são consideradas fisicamente e não em termos de interesses psicológicos de outras pessoas. Confusão da perspectiva da autoridade com a sua.
Estágio 2 - Hedonismo Instrumental	Para servir às próprias necessidades ou interesses em um mundo no qual você	Perspectiva individualista concreta. Ciente de que cada um tem seus próprios interesses a buscar e esses

	tem que reconhecer que outras pessoas também têm os seus interesses.	conflitam, então esse direito é relativo (no sentido individualista concreto).
Nível II – Convencional		
Estágio 3 - Moralidade do Bom Garoto	A necessidade de ser uma boa pessoa aos seus próprios olhos e aos dos outros. Seu cuidado com os outros. Crença na regra de ouro. Desejo de manter regras e autoridade que apoiem o bom comportamento estereotipado.	Perspectiva do indivíduo nas relações com outros indivíduos. Consciente de sentimentos, acordos e expectativas compartilhados que têm primazia sobre os interesses individuais. Relaciona pontos de vista através da regra de ouro concreta, colocando-se no lugar do outro. Ainda não considera a perspectiva do sistema generalizado.
Estágio 4 - Orientação para a Lei e para a Ordem	Manter a instituição em funcionamento como um todo, evitar a quebra do sistema "se todos fizessem" ou o imperativo da consciência de cumprir as obrigações definidas.	Diferencia o ponto de vista social da concordância ou motivos interpessoais. Tem o ponto de vista do sistema que define papéis e regras. Considera as relações individuais em termos de lugar no sistema.
Nível III - Pós-convencional		
Estágio 5 - Orientação para o Contrato Social	Um senso de obrigação para com a lei por causa do contrato social de alguém para fazer e cumprir as leis para o bem-estar de todos e para a proteção dos direitos de todas as pessoas. Sentimento de compromisso contratual, livremente assumido, com as obrigações familiares, de amizade, de confiança e de trabalho. Preocupação de que as leis e os deveres sejam baseados no cálculo racional da utilidade geral, "o maior bem para o maior número".	Perspectiva anterior à sociedade. Perspectiva de um indivíduo racional e consciente dos valores e direitos anteriores aos vínculos e contratos sociais. Integra perspectivas por mecanismos formais de acordo, contrato, imparcialidade objetiva e devido processo. Considera os pontos de vista moral e legal; reconhece que às vezes eles entram em conflito e acha difícil integrá-los.
Estágio 6 - Orientação por Princípios Éticos Universais	A crença como pessoa racional na validade dos princípios morais universais e um senso de compromisso pessoal com eles.	Perspectiva de um ponto de vista moral da qual derivam os arranjos sociais. A perspectiva é a de qualquer indivíduo racional que reconhece a natureza da moralidade ou o fato de que as pessoas são fins em si mesmas e devem ser tratadas como tal.

Fonte: Tradução de Kohlberg (1984).

Percebe-se, então, que o desenvolvimento do julgamento moral está intimamente atrelado à tomada de perspectiva social, de forma que estágios morais representam formas sucessivas de reciprocidade, cada uma mais diferenciada do que a anterior. Isso significa que, à medida que o indivíduo desenvolve sua capacidade de se colocar no lugar do outro, ele também desenvolve seu julgamento moral (KOHLBERG, 1984).

Para ilustrar como o julgamento moral de um indivíduo se desenvolve, considere o exemplo de Joe, um dos participantes do estudo de Kohlberg (1984), no quadro 3. Uma mesma pergunta foi feita a Joe em três momentos diferentes: “Por que você não deve roubar uma loja?”.

Quadro 3: Exemplo de desenvolvimento do julgamento moral

Nível de Desenvolvimento Moral	Perspectiva Social	Idade	Resposta
Pré-convencional	Perspectiva individual concreta	10 anos	Não é bom roubar da loja. É contra a lei. Alguém pode ver você e chamar a polícia.
Convencional	Perspectiva do membro da sociedade	17 anos	É uma questão de lei. É uma de nossas regras que protege a todos, proteger a propriedade, não apenas proteger uma loja. É algo necessário em nossa sociedade. Se não tivéssemos essas leis, as pessoas roubariam, não teriam que trabalhar para viver e toda a nossa sociedade ficaria em desordem.
Pós-convencional	Perspectiva anterior à sociedade	24 anos	Essa é uma violação dos direitos de outra pessoa, neste caso, à propriedade.

Fonte: Kohlberg (1984).

Ser "contra a lei", na resposta 1, é algo imposto pela polícia e, consequentemente, a razão para obedecer à lei é evitar punições. Essa razão deriva dos limites de uma perspectiva que considera apenas interesses individuais e os de outros indivíduos isolados (KOHLBERG, 1984).

Já na resposta 2, Joe está preocupado em cumprir a lei e a sua motivação é o bem da sociedade como um todo. Esta preocupação com o bem da sociedade surge do fato de ele assumir uma perspectiva conjunta, "nós, membros da sociedade", que vai além do ponto de vista de Joe quando estava no nível anterior (KOHLBERG, 1984).

Por fim, a resposta 3 demonstra que, para Joe, o malefício de roubar é a violação dos direitos morais dos indivíduos, que prevalecem sobre a lei e a sociedade. Os direitos de propriedade decorrem de direitos humanos mais universais. As exigências da lei e da sociedade derivam dos direitos morais universais, e não vice-versa. O raciocínio por princípios faz com que o indivíduo não precise de reguladores externos. Ademais, o desenvolvimento das capacidades morais envolve uma orientação para normas internas. Nos estágios iniciais, os padrões e os valores culturais são rotulados como bons ou ruins na medida em que se evitam punições.

No estágio 3, os padrões culturais são concebidos como "internos" no sentido de que são definidos como disposições psicológicas internas de "alguém tentando ser uma boa pessoa".

Para que o padrão seja mantido e adotado, é necessária a aprovação e a desaprovação de outros. Apenas é no estágio de princípios que as normas são orientadas de uma maneira totalmente interna, repousando em uma base de auto-seleção e princípios universais. As normas são internalizadas no sentido de serem um imperativo categórico, de serem cumpridas independente do que diz a lei (KOHLBERG, 1984).

2.3 A ABORDAGEM *NEO-KOHLBERGIAN*

Ao tomar como base os pressupostos centrais de Kohlberg, Rest *et al.* (1999), propuseram um modelo de julgamento moral, o qual os autores denominaram como abordagem *neo-Kohlbergiana*. Dentre os pressupostos básicos da abordagem "cognitivo-desenvolvimental" de Kohlberg adotados por Rest *et al.* (1999), pode-se citar: (a) a ênfase na cognição; (b) o destaque na construção pessoal de categorias epistemológicas básicas (por exemplo, "direitos", "dever", "justiça", "ordem social", "reciprocidade"); (c) o desenvolvimento é retratado por meio de mudanças ocorridas ao longo do tempo (ou seja, é possível falar não apenas de diferenças na orientação moral, mas também de "avanço" cognitivo, em que "quanto mais alto, melhor" em um sentido filosófico, normativo-ético); e (d) a mudança de desenvolvimento de adolescentes e adultos é caracterizada pela transição do pensamento moral convencional para o pós-convencional.

Entre as mudanças mais expressivas da abordagem proposta por Rest *et al.* (1999), está a apresentação de uma definição de esquemas de desenvolvimento, em vez de estágios. Os esquemas constituem estruturas de conhecimento geral que residem na memória de longo prazo, formados à medida que as pessoas percebem semelhanças e recorrências nas experiências vivenciadas. Essencialmente, a teoria do esquema e a teoria do estágio são mais semelhantes do que diferentes. Ambas as teorias se concentram em estruturas de conhecimento geral que são usadas para assimilar e estruturar novas informações. Entretanto, Rest *et al.* (1999) utilizam o termo esquemas morais para sinalizar diferenças com os estágios morais de Kohlberg.

Rest *et al.* (1999) estabeleceram três estruturas no desenvolvimento do pensamento moral: o esquema de Interesse Pessoal (que deriva dos Estágios 2 e 3 de Kohlberg); o esquema de Manutenção de Normas (derivado do Estágio 4 de Kohlberg); e o esquema Pós-convencional (derivado do Estágio 5 e 6 de Kohlberg).

O esquema de Interesse Pessoal se desenvolve na infância, sendo caracterizado por preocupações prudenciais individuais e preocupações por aqueles com quem se tem uma relação afetiva. Esse esquema é "pré-sociocêntrico", ou seja, não pressupõe um conceito de

sociedade organizada. Os autores advertem que, como as pesquisas realizadas previamente foram aplicadas com amostra composta por adolescentes e adultos, não se pode dizer muito sobre o desenvolvimento moral na primeira infância (REST *et al.,* 1999).

No esquema de Manutenção de Normas, o indivíduo passa a ser capaz de identificar a existência de regras, papéis sociais e quem são as autoridades de fato. Algumas características desse esquema podem ser listadas: (a) a percepção da necessidade de normas sociais geralmente aceitas para governar um coletivo; (b) a necessidade de que as normas se apliquem em toda a sociedade; (c) a necessidade de as normas serem claras, uniformes e categóricas; (d) as normas são vistas como uma forma de estabelecer uma reciprocidade (cada cidadão obedece à lei, esperando que os outros também obedeçam); (e) o estabelecimento de estruturas hierárquicas de papéis sociais, de autoridade e dever.

Para o esquema acima citado, manter a ordem social estabelecida define a moralidade. Nenhum outro fundamento lógico para definir moralidade é necessário além de simplesmente afirmar que um ato é prescrito pela lei ou é a maneira estabelecida de fazer as coisas. Rest *et al.* (1999) enfatizam que esse esquema também pode se tornar exagerado e prejudicial ao endossar uma ordem social que pode se tornar excessivamente autoritária e opressora.

Por fim, o esquema pós-convencional estabelece que as obrigações morais devem ser baseadas em ideais compartilhados, que são recíprocos, e estão abertas ao debate e testes de consistência lógica, e na experiência da comunidade. Quatro elementos estão presentes neste esquema: (a) primazia dos critérios morais, no qual o indivíduo percebe que as leis, funções, códigos e contratos são arranjos sociais que podem ser estabelecidos de várias maneiras; (b) apelo a um ideal, em que a proposição de alguma forma idealizada pela qual os humanos possam se relacionar ou alguns ideais para organizar a sociedade, tais como a promoção do bem comum e garantia de direitos e proteção mínimos para todos; (c) ideais compartilháveis, tendo em vista que o ideal proposto deve ser compartilhável, não sendo baseado em uma preferência idiossincrática ou intuição pessoal ou revelação privada; e (d) reciprocidade total, que implica não apenas na imposição uniforme das regras e leis sociais, mas também na possibilidade de questionamento (REST *et al.,* 1999).

2.4 MENSURAÇÃO DO JULGAMENTO MORAL

A mensuração do julgamento moral é feita a partir de análises de respostas aos dilemas morais. Diante de tais conflitos, fazem-se necessárias ponderações sobre o bônus e o ônus de cada curso de ação, e sobre como essa ação influencia a vida das pessoas envolvidas. Ressalta-

se, que a resposta aos dilemas morais não indica necessariamente aquilo que é certo ou errado, sendo, na verdade, uma representação do que parece ser moralmente adequado ao respondente para lidar com a situação em questão (MOREIRA, 2017). Um dos dilemas morais mais conhecidos é o dilema de Heinz, representado um conflito entre o valor de preservar a vida e o valor de defender a lei, conforme descrito abaixo:

Num país da Europa, havia uma mulher que estava quase à morte devido a uma doença muito grave, um tipo de câncer. Havia apenas um remédio que os médicos achavam que poderia salvá-la. Era uma forma de radium pela qual um farmacêutico estava cobrando dez vezes mais que o preço de fabricação da droga. O marido da mulher doente, Heinz, foi a todo mundo que conhecia para pedir dinheiro emprestado, mas só conseguiu juntar mais ou menos a metade do que o farmacêutico estava cobrando. Ele disse ao farmacêutico que sua mulher estava à morte, e pediu que lho vendesse mais barato ou que o deixasse pagar depois. Mas o farmacêutico disse: "Não, eu descobri a droga e vou fazer dinheiro com isso". Então, Heinz ficou desesperado e assaltou a loja para roubar o remédio para sua mulher.

A princípio, Kohlberg desenvolveu um modelo de entrevista clínica, utilizando três dilemas morais, sem a intenção de constituir um teste psicológico. Posteriormente, em virtude da pressão da comunidade acadêmica da época, o autor e alguns demais colaboradores, como Colby *et al.* (1987) e Kohlberg (1984), formularam um instrumento para a mensuração do julgamento moral denominado *Moral Judgment Interview* (MJI). O MIJ é formado por três versões paralelas (A, B e C), cada uma delas compreendendo três dilemas morais hipotéticos.

Para padronizar o conjunto de questões pontuadas para cada entrevista, foram estabelecidas problemáticas centrais para cada dilema. Assim, o primeiro dilema das versões A e B concentra-se nas mesmas duas questões, vida e lei. O segundo dilema das duas versões diz respeito ao conflito entre moralidade/consciência e punição. O terceiro dilema envolve um conflito entre autoridade e contrato. A versão C envolve as mesmas seis questões, mas em pares um pouco diferentes das formas A e B (COLBY; KOHLBERG, 1987).

Cada dilema é seguido por 9 a 23 questões de sondagem padronizadas destinadas a obter justificativas, elaborações e esclarecimentos sobre os julgamentos morais do respondente. Por meio de um sistema de avaliação, o MIJ leva a mensuração de um estágio de julgamento moral global, que tanto pode ser puro, quanto misto, tendo em vista que os indivíduos não apresentam respostas a todas as perguntas consistentemente no mesmo estágio. Chega-se também a um escore numérico em escala intervalar, que vai de 100 a 600 pontos, no qual 100 representa o

estágio 1 puro, e 600 o estágio 6 puro, podendo-se apresentar qualquer valor intermediário, por exemplo 354, que representa um estágio misto entre o 3 e 4 (BIAGGIO, 2002).

É importante ressaltar que a teoria de Kohlberg é estrutural e os estágios refletem maneiras de raciocinar e não conteúdos morais. Nesse sentido, o respondente pode ser classificado em qualquer um dos estágios de julgamento moral, tanto afirmando que é correto roubar o remédio, como dizendo que não se deve roubar. O importante é a justificativa dada pelo indivíduo para a sua resposta (BIAGGIO, 2002).

A validação e confiabilidade do MIJ foi confirmada posteriormente (TURIEL; EDWARDS; KOHLBERG, 1978; SNAREY; REIMER; KOHLBERG, 1985). Entretanto, algumas críticas voltadas aos problemas metodológicos da medida de Kohlberg motivaram a busca por um método diferente de avaliação do julgamento moral (REST *et al.,* 1974; 1975). Rest *et al.* (1974) listaram alguns dos problemas do MIJ: (i) produz material que não é estritamente comparável de assunto para assunto; (ii) as avaliações são vulneráveis aos preconceitos do entrevistador e do marcador; (iii) a pontuação do material envolve interpretações complexas e grandes saltos inferenciais; e (iv) é necessária uma grande quantidade de tempo para realização da entrevista e categorização das respostas, entre outras.

Tentando trazer soluções para tais problemas, *Rest et al.* (1974) propuseram o *Defining Issues Test* (DIT), um instrumento que não depende das habilidades verbais do respondente. Os autores tomaram como base o argumento de que as pessoas também fazem julgamentos sobre os julgamentos morais de outras pessoas. Isso significa que quando um indivíduo se depara com um dilema moral, muitas vezes busca o conselho de outras pessoas, em vez de agir de acordo com sua própria solução imediata para o dilema. Assim, ao aceitar ou não o conselho de outra pessoa, avalia-se também os seus julgamentos.

O DIT contém seis dilemas hipotéticos, e para cada dilema é apresentada uma lista de afirmativas/justificativas que representam os estágios de julgamento moral. Os sujeitos respondem aos dilemas classificando a importância de cada afirmativa para a resposta sobre o curso de ação correta (REST *et al.,* 1974). Por exemplo, para o dilema de Heinz, o sujeito é convidado a avaliar questões como: “É natural que um marido amoroso chegue a roubar para atender a sua esposa”, afirmativa que representa o estágio 3; “Os direitos do farmacêutico, quanto ao seu invento, devem ser respeitados”, representando o estágio 4; “Nas relações sociais, as pessoas devem se regular por princípios”, representando o estágio 6, entre outras.

Para cada um dos seis dilemas, o respondente deve avaliar um conjunto de 12 afirmativas, classificando-as em uma escala *Likert*. Consequentemente, a maneira como um sujeito avalia as questões é uma indicação de sua concordância com as diferentes formas de

raciocínio presentes nos estágios de julgamento moral. Deve-se indicar também as 4 afirmativas mais importantes para o respondente, possibilitando, assim, a mensuração do *escore* P, índice que indica o nível de preferência pelos pensamentos dos estágios 5 e 6, do nível pós-convencional (REST *et al.,* 1974).

A validade do DIT foi avaliada a partir de sete critérios citados em mais de 400 estudos (REST *et al.,* 1999; THOMA, 2006):

a) Diferenciação em vários grupos de idade/educação foram evidenciados estudos com grandes amostras mostram que de 30% a 50% da variância das pontuações do DIT é atribuível às mudanças no nível de educação em amostras que variam do ensino fundamental ao doutorado.
b) Ganhos longitudinais comprovados em um estudo longitudinal de 10 anos mostrou avanços nos estágios de julgamento moral de homens e mulheres, de estudantes universitários e não universitários e pessoas de diversas esferas da vida.
c) Os Escores do DIT estão significativamente relacionados às medidas de capacidade cognitiva de Compreensão Moral, à recordação e reconstrução de argumentos morais pós-convencionais, à medida de Kohlberg e (em menor grau) a outras medidas de desenvolvimento cognitivo.
d) As pontuações do DIT são sensíveis às intervenções de educação moral: uma revisão de mais de 50 estudos de intervenção relata um efeito positivo para intervenções de discussão de dilemas.
e) As pontuações do DIT estão significativamente ligadas a muitos comportamentos pró-sociais e à tomada de decisão profissional desejada.
f) As pontuações do DIT estão significativamente ligadas a atitudes políticas e escolhas políticas.
g) Confiabilidade – o alfa de *Cronbach* está entre os 0,70 superiores e os 0,80 inferiores. A confiabilidade teste-reteste é aproximadamente a mesma.

2.4.1. Estudos anteriores que empregaram o DIT

Os dados obtidos por meio da aplicação do DIT são úteis para os mais diversos propósitos, inclusive na área de administração de negócios e contabilidade. Entre estes, pode-se citar: para a avaliação do julgamento moral como relacionado ao comportamento ético (ASHKANASY; WINDSOR; TREVINO, 2006; CHANG; YEN, 2007; KISH-GEPHART *et*

al., 2010; IQBAL; SHOLIHIN, 2019); para verificar se o julgamento moral passa por melhorias a partir de intervenções (DELLAPORTAS, 2006; JONES, 2009; SAAT, PORTER; WOODBINE, 2010; BOSCO *et al.,* 2010; KLIMEK; WENELL, 2011; WILHELM; CZYZEWSKI, 2012; SAAT; PORTER; WOODBINE, 2012; WILHELM; CZYZEWSKI, 2006; ABDOLMOHAMMADI; ARIAIL, 2009; MAY; LUTH, 2013); para estudar a influência de diversas características de personalidade (ALLEN; ENNIS, 2011; HO, 2009; SANTOS; DINIZ, 2016; ABDOLMOHAMMADI; BAKER, 2006; LAN *et al.,* 2008; ABDOLMOHAMMADI; FEDOROWICZ; DAVIS, 2009; ALLEN; ENNIS, 2011) e características do ambiente (SCHMINKE; AMBROSE; NEUBAUM, 2005; BROWN; TREVIÑO, 2006; HO; LIN, 2016; MORRIS; MCDONALD, 1995; BRANDON *et al.,* 2007).

Especificamente sobre a relação entre raciocínio moral e comportamento ético, Ashkanasy, Windsor e Trevino (2006) evidenciaram que gestores com baixo desenvolvimento moral tomaram decisões mais antiéticas, especialmente na existência de expectativas de recompensas, e de que a organização tolera o comportamento antiético. Esse resultado está alinhado com a pesquisa de Kish-Gephart *et al.* (2010), que encontraram uma relação inversa entre o raciocínio moral, medido pelo DIT e a escolha antiética no local de trabalho, sugerindo que indivíduos com maior capacidade de raciocínio moral se sentem desconfortáveis em fazer escolhas antiéticas.

Chang e Yen (2007) demonstraram ainda que na existência de assimetrias informacionais, indivíduos com alto nível de desenvolvimento moral apresentam menor tendência a decisões organizacionais que visam o benefício próprio. Na área fiscal, Iqbal e Sholihin (2019) demonstraram que a conformidade às normas tributárias está positivamente relacionada ao desenvolvimento moral cognitivo, de forma que os contribuintes que atingiram o nível pós-convencional têm o maior grau de conformidade fiscal não apenas em um clima fiscal favorável, mas também no clima fiscal desfavorável.

Ressalta-se que a relação entre julgamento moral e comportamento apresenta resultados mistos na literatura, de forma que pesquisas como as de Ponemon's (1993), Bay e Greenberg's (2001), assim como na de Loh e Wong (2009) sugerem que o desenvolvimento moral pode não estar relacionado ao comportamento ético.

Já a eficácia da instrução ética é um tópico de difícil mensuração, sendo desafiador avaliar se as atitudes dos indivíduos e a capacidade de raciocínio moral melhoraram com o ensino/discussão de ética. Uma abordagem adotada por vários estudos foi medir como os escores de julgamento moral dos indivíduos são afetados pela presença de intervenções educacionais. O estudo de Dellaportas (2006), por exemplo, indicou que uma intervenção

discreta - enfatizando a discussão de dilemas - tem um efeito positivo e significativo no julgamento moral de alunos de contabilidade.

Esse resultado corrobora com Jones (2009) e Saat, Porter e Woodbine (2010), *Bosco et al.* (2010), Klimek e Wenell (2011), Wilhelm e Czyzewski (2012) que mostraram níveis mais altos de julgamento moral de alunos de graduação após treinamentos sobre ética nos negócios. Já Saat, Porter e Woodbine (2012), além da instrução teórica sobre ética, aplicaram um treinamento prático, evidenciando que a socialização e a interação com o ambiente de trabalho são determinantes significativos para melhorias do raciocínio baseado em princípios. Em contraste, Wilhelm e Czyzewski (2006), Abdolmohammadi e Ariail (2009) e May e Luth (2013) não encontraram melhorias no julgamento moral de seus participantes após as intervenções de instrução ética.

Entre os fatores situacionais que podem afetar o julgamento moral, pode-se citar os tipos de liderança organizacional, o uso de códigos de conduta e a consciência organizacional de questões éticas (SCHMINKE; AMBROSE; NEUBAUM, 2005; BROWN; TREVIÑO, 2006; HO; LIN, 2016). Outra variável situacional evidenciada pelas pesquisas é a intensidade moral para determinar, pelo menos em parte, o grau de influência que a proximidade, o consenso social e a magnitude das consequências afetam a tomada de decisão (MORRIS; MCDONALD, 1995). Brandon *et al.* (2007) estudaram o efeito da intensidade moral, encontrando resultados significativos apenas para tomada de decisão ética em dilemas de alta intensidade moral, indicando que os indivíduos não utilizam plenamente suas habilidades de raciocínio moral ao tomar decisões em situações de baixa intensidade moral.

Sobre a relação entre desenvolvimento moral e características e valores pessoais, a pesquisa de Allen e Ennis (2011) avaliou a ideologia política como um fator explicativo para o raciocínio moral baseado em regras dos contadores públicos certificados (CPAs). Os resultados do estudo demonstraram que os contadores que se identificavam como politicamente conservadores possuíam uma maior tendência ao uso do raciocínio moral baseado em regras. Já os entrevistados que se enquadraram como “moderados” e liberais, refletiram cada vez menos a tendência em usar o raciocínio moral baseado em regras.

Já o estudo de Ho (2009), revelou que os estudantes de contabilidade que possuíam crenças religiosas apresentaram níveis mais altos de raciocínio moral do que seus colegas que não possuíam crenças religiosas. Tal resultado diverge do estudo brasileiro realizado por Santos e Diniz (2016), que não encontraram relação significativa entre religiosidade e raciocínio moral. Outros estudos como os de Abdolmohammadi e Baker (2006), Lan *et al.* (2008),

Abdolmohammadi, Fedorowicz e Davis (2009) e Allen e Ennis (2011) também avaliaram a relação entre outras características e valores pessoais e o julgamento moral.

Por fim, alguns estudos têm analisado se o nível de julgamento moral dos indivíduos pode ser um fator determinante para o *Whistleblowing*. Gundlach *et al.* (2003) indicaram que o raciocínio moral e a retaliação desempenham um papel essencial no processo de denúncia. Posteriormente, Liyanarachchi & Newdick (2009) demonstraram que indivíduos com um nível de raciocínio moral mais alto eram mais propensos a denunciar do que indivíduos com um nível de raciocínio moral mais baixo. Tais resultados corroboram com os estudos de Cheng *et al.,* (2019), Dungan *et al.,* (2019), Doe *et al.,* (2020) e May-Amy *et al.,* (2020).

3 MODELO TEÓRICO DA PESQUISA

O modelo teórico desta tese parte de uma abordagem dedutiva objetivista. Por essa abordagem, usualmente, uma boa teoria se baseia em trabalhos anteriores e adiciona novos conhecimentos a outro bloco de construção de evidências para apoiar, refinar ou desafiar uma teoria. Nesse sentido há uma construção de compreensões cada vez mais refinadas dos fenômenos, que permitem melhores previsões futuras e/ou uma teoria mais robusta (VARPIO et al., 2020).

No contexto desta pesquisa, busca-se trazer contribuições ao entendimento da fraude contábil a partir de fundamentações teóricas trazidas pela Teoria da Associação Diferencial (SUTHERLAND, 1947), pelo trabalho de Cressey (1953) e pela Teoria de Desenvolvimento Moral de Kohlberg (1984). Especificamente neste capítulo serão esclarecidos os pontos de contato entre tais teorias, de forma a explanar a relação entre julgamento moral e fraude contábil.

Conforme mencionado nos tópicos 1.2 e 1.3, um dos pontos fundamentais da Teoria da Associação Diferencial (SUTHERLAND, 1947) e do trabalho de Cressey (1953) é o estabelecimento da aprendizagem social como um fator necessário à presença ou ausência de racionalização do comportamento fraudulento. Isso significa que se tais associações estiverem presentes, as racionalizações estarão disponíveis ao indivíduo, de forma que não é possível que os fraudadores utilizem essas justificativas sem antes terem um contato com definições e situações que sancionam a violação criminal da confiança financeira.

Nesse sentido, as definições avaliativas de um comportamento como bom, ruim ou justificado são aprendidas através do contato com concepções gerais do que é "adequado" em certas situações para pessoas de seu *status*, e quando essas situações aparecem, o indivíduo se comporta de acordo com essas concepções. Por essa perspectiva, ao longo do tempo, há uma modificação gradual dos valores dos sujeitos em relação ao engano, confiança e honestidade, podendo culminar na violação penal de confiança financeira (CRESSEY, 1953).

Já as concepções de desenvolvimento moral cognitivo desenvolvidas por Kohlberg (1964) e estendida por outros (REST *et al.,* 1974; 1999), postulam que o desenvolvimento do raciocínio moral segue uma sequência universal de estágios distintos nos quais as estruturas cognitivas fornecem a estrutura dentro da qual a informação é processada e organizada. Além disso, fatores culturais podem estimular ou retardar as tendências de desenvolvimento da idade, mas não afetam a ordem do desenvolvimento.

Enfatiza-se, então, a interação entre o ambiente e a capacidade de desenvolvimento do indivíduo para lidar com o ambiente. Como os indivíduos respondem e entendem suas experiências depende de sua capacidade de pensamento, e essa capacidade se desenvolve sequencialmente em estágios que envolvem modos de pensamento qualitativamente distintos. Como tal, é um processo indireto de aquisição de orientações normativas. As maneiras pelas quais as pessoas experimentam, categorizam e se relacionam com objetos no ambiente mudam à medida que passam da infância à adolescência, até a idade adulta.

A partir de tais entendimentos, pode-se verificar que as teorias apresentadas podem ser vistas como complementares. Sutherland (1947) e Cressey (1953) estabelecem que os indivíduos aprendem orientações normativas diretamente da associação diferencial com outros que fornecem reforço, exposição a modelos comportamentais e definições normativas. Embora a teoria do desenvolvimento moral postule que várias condições ambientais (incluindo outras pessoas) fornecerão ímpeto aos processos cognitivos e ao crescimento, ela também enfatiza o nível de desenvolvimento do indivíduo para analisar situações normativas.

Pode-se inferir, então, que a sequência de desenvolvimento se relaciona com os processos diretos de aprendizagem, que por sua vez tem potencial de promover ou retardar o comportamento fraudulento. Embora os processos de aprendizagem social estejam em ação em cada estágio do desenvolvimento moral, independentemente do estágio, o reforço direto e a punição para o comportamento devem desempenhar um papel maior para indivíduos pré-convencionais. As percepções das expectativas do grupo e as próprias definições normativas serão mais importantes para explicar o desvio em estágios convencionais. Finalmente, a autonomia e a independência das influências sociais dos princípios morais entre as pessoas pós-convencionais sugerem que os padrões de aprendizagem social não devem predominar entre as pessoas deste subgrupo (LANZA-KADUCE; MARY KLUG, 1986).

Por exemplo, nos estágios 1 e 2 de julgamento moral, qualquer decisão que a curto ou longo prazo resulte em prazer, felicidade, compensação, segurança no emprego, riqueza, *status*, poder ou prestígio, seria considerada justificável caso algum tipo de punição não seja prevista. Para fins de decisões corporativas, também pode-se considerar os melhores interesses da empresa, tais como a expectativa de lucros de longo prazo ou aumento no valor de ações (SCHWARTZ, 2017).

Já no estágio 3 de julgamento moral, no qual se determina o que é certo ou errado com base na aprovação social, uma ação torna-se justificável contanto que a maioria das pessoas de uma empresa, setor ou qualquer outro ponto de referência acredite que a ação é moralmente aceitável. E essa abordagem convencionalista pode, na verdade, ser uma das abordagens mais

dominantes em locais de trabalho em todo o mundo para estabelecer o certo/errado (TREVIÑO; WEAVER; REYNOLDS, 2006).

Somente o raciocínio por princípios (pós convencional) faz com que o indivíduo não precise de reguladores externos, de forma que o desenvolvimento das capacidades morais envolve uma orientação para regulação de normas internas. As normas são orientadas de uma maneira totalmente interna, repousando numa base de auto-seleção e princípios universais, no sentido de serem um imperativo categórico, de serem cumpridas independente do que diz a lei ou convenção social (KOHLBERG, 1984).

Com base nas concepções apresentadas é possível articular o argumento teórico da tese que indivíduos em estágios mais avançados de julgamento moral seriam menos propensos a se engajar em comportamento antiético, e portanto, não utilizam racionalizações. Assim, mesmo em um contexto de pressão e oportunidade, o julgamento moral em estágio avançado reduziria a probabilidade do cometimento de fraudes contábeis. No mesmo sentido, pessoas em estágios mais baixos de julgamento moral, que tomam decisões baseadas na satisfação do interesse próprio, por serem mais sensíveis a pressões e contextos sociais, são mais propensos ao relativismo moral, ao interesse próprio e ao comportamento fraudulento.

O conceito base de fraude contábil considerado para o trabalho é a distorção ou omissão deliberada de valores e informações das demonstrações financeiras para enganar seus usuários, incluindo investidores, credores e até mesmo usuários internos (ACFE, 2020). Os limites desta definição não partem de aspectos legais, mas sim teóricos e morais, de forma que para que o ato seja enquadrado como fraudulento basta existir: (a) uma declaração falsa e material; (b) o conhecimento de que a afirmação era falsa quando foi proferida; (c) a confiança da vítima na declaração falsa; e (d) os danos decorrentes da confiança da vítima na declaração falsa, sejam diretos (perdas de valor em investimentos) ou indiretos (decisões erradas sobre alocação de caixa, compras, etc), conforme estabelecido no tópico 1.1.

Destaca-se ainda que a fraude contábil é tomada como uma subclassificação da fraude ocupacional, ou seja, uma fraude cometida por indivíduos contra as organizações que os empregam para benefício do fraudador. O fraudador ocupacional típico é frequentemente descrito como um infrator primário, de meia-idade, bem-educado, funcionário confiável, em posição de confiança e/ou considerado um bom cidadão, que em algum momento sucumbe ao cometer fraude (DORMINEY *et al.,* 2012). Essa pessoa pode ser caracterizada como o fraudador acidental, isto é, que antes era considerado uma pessoa cumpridora da lei, que em circunstâncias normais nunca consideraria cometer um crime, violaria leis criminosas ou prejudicaria outras pessoas.

Este indivíduo, o fraudador acidental, é o estabelecido no escopo deste estudo, diferindo do fraudador predador, aquele que procura organizações no qual possa começar a cometer fraude quase imediatamente após ser contratado. Ressalta-se que em algum momento, muitos fraudadores acidentais, se não forem detectados cedo, passam do comportamento caracterizado como de um fraudador acidental para o de um predador (DORMINEY *et al.,* 2012).

A pesquisa considerou ainda que as normas contábeis estabelecem uma flexibilidade para escolha e aplicação de políticas contábeis, permitindo que o gestor exerça certo nível de julgamento para fazer estimativas, mensurações, classificações e divulgações que correspondam à realidade econômica das empresas. Esta flexibilidade de julgamento é tida como oportunidade para as manipulações contábeis, o que inclui a fraude (MULFORD; COMISKEY, 2005).

Nesse sentido, por fins de análise, foram consideradas 3 (três) categorias distintas de fraude contábil que variam quanto à flexibilidade de julgamento dada ao gestor. Para as 3 categorias de fraude faz-se referência à decisões que apontam para distorções e/ou omissões intencionais de informações relevantes, conforme a definição de fraude estabelecida neste capítulo.

Ressalta-se que a expectativa teórica é que o julgamento moral em estágio avançado reduza a probabilidade do comportamento fraudulento, independente do contexto descrito. Os níveis distintos de flexibilidade para julgamento foram incluídos para verificar se esta variação influencia no efeito do nível de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil, sendo uma forma de controle da oportunidade percebida.

Também se considerou a necessidade de controlar o efeito da pressão percebida, como um dos elementos desencadeadores de uma fraude. Nesse sentido, a descrição dos cenários hipotéticos empregou, de forma comum, o relato de um elemento de pressão financeira não compartilhável, fazendo referência às expectativas de lucros dos analistas de investimento.

Quanto ao aspecto da racionalização, torna-se importante destacar que a tese parte do pressuposto de que a presença de racionalizações é um fator necessário para que ocorra a fraude contábil no caso do fraudador acidental, conforme fundamentações teóricas estabelecidas a partir de Sutherland (1947) e Cressey (1953). Na impossibilidade de mensuração deste construto, parte-se do entendimento de que a capacidade de ajuste da autopercepção do indivíduo é necessária para tornar a violação de confiança um comportamento justificável e aceitável, e assim a fraude ser deflagrada (CRESSEY, 1953). No mesmo sentido, a ausência deste fator impossibilita o comportamento fraudulento, conforme conceitos e elementos adotados na literatura.

Por fim, considerando a complexidade do fenômeno, destaca-se que esta pesquisa consiste em uma abordagem de simplificação teórica do tema, de forma que não há caráter determinístico nesta análise.

4 REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

A partir das concepções apresentadas nos capítulos anteriores, esta pesquisa parte do pressuposto de que o julgamento moral é um fator que impacta a presença ou ausência de racionalizações no indivíduo, e, consequentemente, afeta a decisão de cometer fraude contábil. Com base nisso, o objetivo deste capítulo é realizar uma Revisão Sistemática da Literatura para examinar os estudos que analisaram como os elementos relacionados aos Julgamentos Morais impactam nas decisões por Fraudes Contábeis.

A Revisão Sistemática da Literatura (RSL) consiste em um resumo de alto nível das evidências existentes sobre determinado assunto, com foco em responder uma questão claramente formulada. Além disso, usa um método sistemático e explícito para identificar, selecionar e avaliar criticamente pesquisas relevantes (HIGGINS; GREEN, 2011).

Para realização da RSL, foi utilizado o protocolo PRISMA (LIBERATI *et al.,* 2009), com a realização das seguintes etapas de revisão: (i) definir a questão da revisão; (ii) pesquisar e selecionar estudos; (iii) coletar e analisar dados; e (iv) apresentar e interpretar os resultados. A descrição dos procedimentos adotados pela RSL é feita nos tópicos seguintes.

4.1 DEFINIÇÃO DA QUESTÃO DA RSL

A questão da revisão respondida pela RSL foi a seguinte: qual o atual corpo do conhecimento sobre o impacto dos elementos relacionados aos Julgamentos Morais sobre as decisões por Fraudes Contábeis?

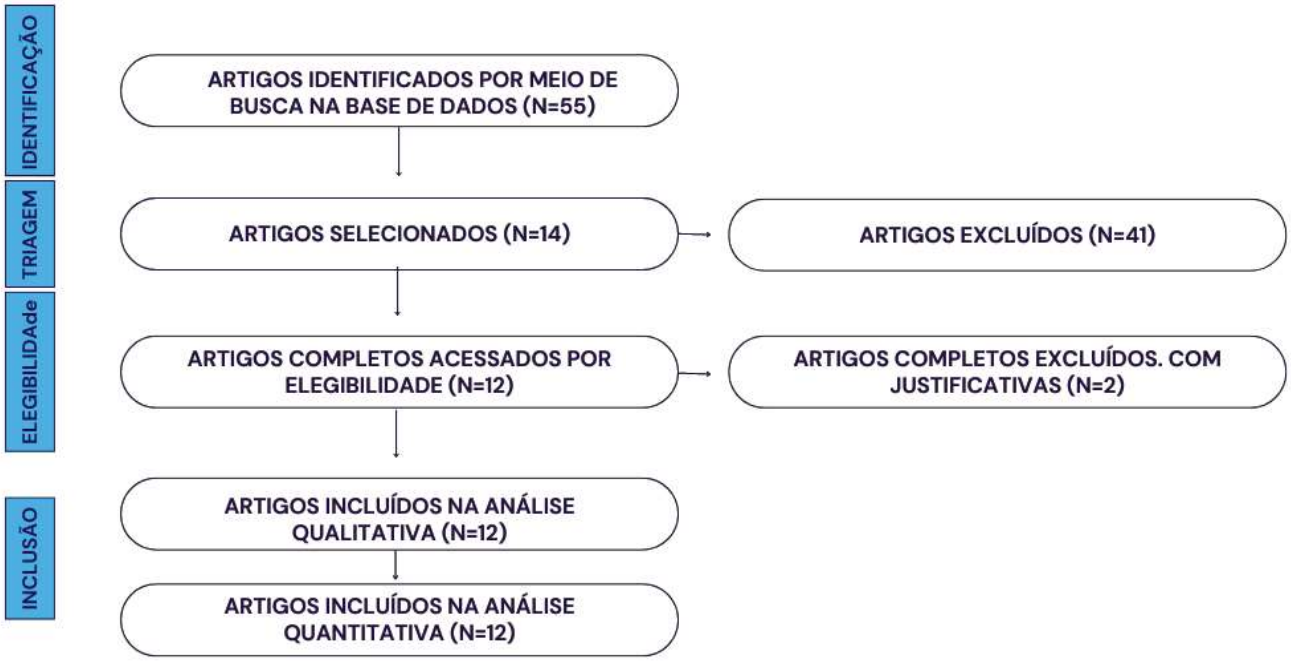
4.2 BUSCA E SELEÇÃO DOS ESTUDOS

Para responder a tal questão, a busca dos estudos para análise foi realizada no Portal de Periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), que consiste em uma biblioteca virtual que conta com um acervo de mais de 45 mil títulos com texto completo, 130 bases referenciais, 12 bases dedicadas exclusivamente a patentes, além de livros, enciclopédias e obras de referência, normas técnicas, estatísticas e conteúdo audiovisual.

Considerando a questão proposta, foram aplicadas as seguintes palavras-chave para busca: "*Moral Judgment*" e "*Accounting Fraud*" e "*Moral Reasoning*", com o uso do conectivo *and*. Também foram feitas buscas com as palavras-chave em português: "Julgamento Moral" *and* "Fraude Contábil"; "Raciocínio Moral" *and* "Fraude Contábil".

Foram considerados apenas artigos de periódicos, tendo em vista que são considerados conhecimentos validados (PODSAKOFF *et al.,* 2005). Por outro lado, livros, capítulos e artigos de congressos e conferências foram excluídos devido a restrições de disponibilidade e variações nos processos de revisão. Como pode ser observado na figura 4, a busca resultou em 55 artigos. Em termos de critérios de exclusão, foram desconsiderados trabalhos que não estivessem disponíveis integralmente; trabalhos anteriores ao ano 2000; trabalhos que não estavam escritos em português ou inglês; e trabalhos que não abordaram, de forma conjunta, a fraude e a moralidade em nenhum aspecto. Sendo assim, esse procedimento resultou em 14 artigos[5].

Figura 4: Fluxograma da Estratégia de Busca



Fonte: Elaboração Própria.

Posteriormente, foi feita uma análise qualitativa de conteúdo dos 14 artigos. Cada artigo foi selecionado manualmente para analisar se o conteúdo do artigo estava relacionado ao tema proposto. Assim, ainda foram excluídos mais 2 artigos. Portanto, a triagem de todos os 55 documentos levou à inclusão de 12 artigos de periódicos em inglês revisados por pares. Esta amostra de artigos foi utilizada para a análise da literatura.

Procedeu-se, em seguida, uma análise qualitativa para identificar o foco da pesquisa, o desenho da pesquisa e as principais descobertas dos artigos. O principal objetivo desta análise foi mapear o atual corpo de conhecimento da pesquisa sobre Fraude contábil e aspectos relacionados ao Julgamento Moral. Para tanto, de maneira indutiva os artigos foram

[5] Esta etapa da pesquisa foi realizada no ano de 2020.

classificados em 4 (quatro) categorias: artigos teóricos; artigos que utilizaram o modelo de Desenvolvimento Moral; artigos que estudaram valores ligados à Ética Corporativa; e artigos que estudaram fatores que influenciam as decisões corporativas.

4.3 ANÁLISE DOS ARTIGOS SELECIONADOS

4.3.1. Características dos Artigos Selecionados

O quadro 4 apresenta as características dos estudos selecionados de acordo com as categorias definidas.

Quadro 4: Descrição dos Estudos

Categoria	Citação	Abordagem Teórica	Abordagem Metodológica	Participantes do Estudo
Estudos Teóricos	Frederick (2003)	Complexidade organizacional, termodinâmica, psicologia evolutiva e neurociência cognitiva	Teórico	Não se aplica
	Pong, Fraser, Barlaup, Drønen e Stuart (2009)	Egoísmo, utilitarismo e deontologia	Teórico	Não se aplica
	West (2017)	Filosofia Ética de Aristóteles	Teórico	Não se aplica
Desenvolvimento Moral	Reynolds e Ceranic (2007)	Desenvolvimento Moral e Identidade Moral	Regressão e Correlação	Alunos de Graduação e Gerentes de Empresas
	Shawver, Clements e Sennetti (2015)	Desenvolvimento Moral e Intensidade Moral	Experimento	Profissionais Contábeis
	Clements eShawver (2015)	Desenvolvimento Moral	Regressão e Correlação	Profissionais Contábeis
	Xu e Ma (2016)	Desenvolvimento Moral e Identidade Moral	Teste de Média	Funcionários de uma Empresa
Valores Ligados a Ética Corporativa	Ahmed, Chung e	Influência de fatores externos	Experimento	Alunos de graduação

	Eichenseher (2003)			
	Tomlinson (2009)	Modelo Ético Interacionista (MURPHY, 1993; TREVIÑO, 1986)	Proposição de um modelo de ensino	Alunos de graduação
	Wang e Li (2019)	Teoria da Identidade Social	Modelagem de Equações Estruturais	Alunos de MBA e Funcionários de Empresas
Fatores que influenciam as Decisões Corporativas	Domino, Wingreen e Blanton (2015)	Teoria Social Cognitiva	Modelagem de Equações Estruturais	Profissionais Contábeis
	Fredin, Venkatesh, Riley e Eldridge (2019)	Intensidade Moral	Análise de Correlação	Profissionais Contábeis

Fonte: Dados da pesquisa.

A partir das referências dispostas, percebe-se que 58% dos artigos analisados foram publicados entre 2015 e 2019, o que demonstra um aumento no interesse dos pesquisadores sobre o assunto. Importante destacar ainda, que todos os artigos analisados foram publicados em periódicos internacionais, o que indica a necessidade de pesquisas a nível nacional. Além disso, ressalta-se que apenas 3 artigos analisaram teoricamente aspectos relacionados ao julgamento moral e a fraude. Assim, embora haja um interesse nos aspectos teóricos sobre o tema, a pesquisa empírica predomina na literatura.

Ao verificar os métodos utilizados pelos artigos, demonstra-se que os pesquisadores avaliam o tema, principalmente, por métodos estatísticos, como regressões, correlações ou equações estruturais. Ressalta-se que todas as pesquisas empíricas utilizaram questionários ou entrevistas como métodos de coleta de dados, tendo como participantes profissionais ou estudantes. Tal fato pode ser explicado pela própria natureza das variáveis estudadas, já que aspectos sobre moralidade não são diretamente observáveis, sendo necessária a construção de *proxys*.

4.3.2 Discussão das Evidências dos Estudos Teóricos Selecionados

Os estudos enquadrados nessa categoria buscaram explicar a fonte, os motivos, os resultados comportamentais ou as dimensões normativas da tomada de decisão ética por

diferentes óticas teóricas. O estudo de West (2017) propõe, a partir deste objetivo, compreender a aplicação da abordagem Aristotélica à ética contábil, fazendo uma comparação com a abordagem imposta pelo *International Federation of Accountant* (IFAC).

Para West (2017), embora o órgão reconheça uma série de influências filosóficas em relação ao que se entende por "interesse público", fica claro que a abordagem é sustentada principalmente por perspectivas deontológicas e, em menor medida, utilitárias. Esta última diz respeito à definição de 'interesse público', que se refere explicitamente aos 'benefícios líquidos' que resultam de uma ação ou decisão particular, e deontológicas por meio da repetida ênfase nos deveres específicos (normalmente expressos como 'responsabilidades' ou 'obrigações'), que são impostos àqueles que assumiram a profissão contábil.

West (2017) afirma que vários aspectos da ética de Aristóteles podem ser proveitosamente aplicados à ética dos profissionais contábeis. Estes incluem: a relação entre função, objetivos e o bem; uma consciência do objetivo humano de alcançar a Eudaimonia; o desenvolvimento de ambas as excelências de caráter e inteligência; e a importância dos aspectos não racionais da moralidade, incluindo emoções, vontades, responsabilidades e escolha.

Para o autor acima mencionado, a abordagem aristotélica fornece uma abordagem filosófica mais adequada para a ética contábil, na medida em que requer mais do que uma aplicação racional de princípios morais abstratos, envolvendo uma compreensão da moralidade que inclui aspectos racionais e emocionais, enfatizando a importância da vontade, da responsabilidade individual e da escolha no desenvolvimento de várias competências. West (2017) associa tais atributos ao modelo de quatro componentes de moralidade de Rest *et al.* (1999) incluindo aspectos cognitivos (Sensibilidade Moral e Julgamento Moral) e aspectos afetivos (Motivação Moral e Caráter Moral).

Já Frederick (2003), toma como base conceitos centrais encontrados na complexidade organizacional, na termodinâmica, na psicologia evolutiva e na neurociência cognitiva para explicar a tomada de decisão ética nas corporações. O autor afirma que os gerentes das corporações são estimulados por algoritmos neurais a buscar resultados econômicos para suas empresas. Assim, suas estratégias e decisões políticas são respostas às oportunidades e desafios detectados dentro do ambiente operacional da empresa.

No entanto, as contradições surgem a partir de esforços simultâneos para alcançar resultados econômicos por parte da empresa, assim como o aumento de poder por parte de seus membros e para imposição de normas que decorrem de contratos sociais. A moralidade gerencial é, portanto, a consequência emergente de agentes autônomos agindo de acordo com

as predisposições comportamentais moralmente contraditórias de algoritmos neurais geneticamente incorporados (FREDERICK, 2003).

O autor busca uma explicação para a grande onda de corrupção corporativa na virada do século, fraude em relatórios financeiros, desvio de ativos, conluio entre auditores e empresas, negociações com informações privilegiadas e outras ações ilegais. Hipoteticamente, todas essas atividades são a consequência normal esperada de agentes gerenciais respondendo de forma adaptativa a algoritmos neurais ancestrais ativados por oportunidades e desafios ambientais.

Por fim, Barlaup, Drønen e Stuart (2009) empregaram características de três teorias éticas para desenvolver uma análise ética para enfatizar a importância da tomada de decisão apropriada por parte dos auditores. Desse modo, foram aplicadas a teoria ética do egoísmo (que tem seus princípios pautados no alcance de interesse próprio), a teoria utilitarista (que define o curso de agir certo a seguir de acordo com os resultados da mesma) e a teoria deontológica (o qual os valores morais de uma ação são independentes das consequências). Para proceder com a análise ética, o escândalo da Adelphia foi utilizado para examinar as condições associadas a fraude de relatórios financeiros, encorajando o raciocínio ético, o julgamento moral e o desenvolvimento de uma estrutura ética para reduzir a probabilidade de que tal fraude contábil ocorra no futuro.

A Deloitte foi a empresa de auditoria externa da Adelphia durante o período em que ocorreu a fraude. A partir dos anos 2000, a Deloitte aconselhou a Adelphia a incluir uma nota de rodapé no relatório anual descrevendo o valor total que havia sido emprestado pelas Entidades Rigas a Adelphia. A administração da Adelphia argumentou que considerava desnecessária a divulgação dos passivos e a Deloitte emitiu uma opinião sem ressalvas sobre as demonstrações financeiras sem as divulgações. Para Barlaup *et al.* (2009), se a Deloitte tivesse um maior conhecimento sobre as teorias éticas e utilizasse um modelo estruturado de tomada de decisão, acredita-se que os tomadores de decisão teriam dificuldade em racionalizar suas ações e a fraude contábil poderia ter sido evitada.

De maneira geral, a partir de óticas teóricas distintas, as pesquisas West (2017), Frederick (2003) e Barlaup *et al.* (2009) enfatizam o papel das estruturas cognitivas e de princípios morais universais no processo de tomada de decisões corporativas. Além destes, a partir de óticas teóricas distintas, as pesquisas West (2017), Frederick (2003) e Barlaup *et al.* (2009) enfatizam o papel das estruturas cognitivas, do julgamento moral no processo de tomada de decisões corporativas. Apesar de não empregarem a teoria de desenvolvimento moral, argumentos sobre o uso de princípios morais universais, egoísmo, utilitarismo, deontologia são consistentes com os estágios de julgamento moral propostos Kohlberg (1984).

4.3.3 Estudos que Utilizaram o Modelo de Desenvolvimento Moral

As pesquisas analisadas neste tópico explicaram o comportamento moral e o julgamento moral utilizando como base teórica a abordagem cognitiva de Rest (1986). É válido, portanto, trazer a pesquisa de Shawver, Clements e Sennetti (2015) que examinaram como a intensidade moral impacta os julgamentos morais em um contexto de denúncia de fraudes. Para mensurar a Intensidade Moral, os autores exploraram o "dano potencial percebido" e a "pressão social percebida".

O dano potencial percebido compôs-se por quatro medidas: magnitude das consequências, probabilidade do efeito, imediatismo temporal e concentração do efeito. Já a pressão social percebida foi mensurada a partir da proximidade e do consenso social que alguém pode enfrentar ao avaliar decisões éticas. Foi avaliado, ainda, o efeito tanto sobre o julgamento moral dos denunciantes, quanto sobre a intensão de denúncia. Foi feito um experimento com 220 profissionais contábeis, utilizando dois tipos de manipulações contábeis, a manipulação de demonstrativos financeiros e a fraude.

A pesquisa de Shawver *et al.* (2015) forneceu evidências de que o dano geral percebido é um fator significativo apenas para os julgamentos morais em situações de denúncias de fraude. Já a pressão social percebida, torna-se importante tanto para os julgamentos morais, quanto para as intenções de denúncias de manipulação de demonstrativos financeiros e de fraudes. Isso significa que fatores contextuais relacionados à intensidade moral da situação podem influenciar o processo de tomada de decisões corporativas.

Clements e Shawver (2015) estendem a literatura para instâncias de gerenciamento de resultados, considerando como as emoções de alívio, a satisfação e o arrependimento afetam o julgamento moral da intenção de denúncias. Os autores avaliaram duas variáveis dependentes no estudo: o julgamento moral para denunciar ("deveria denunciar") e a intenção de denunciar ("denunciaria"). A metodologia incluiu quatro vinhetas que descrevem quatro níveis de gerenciamento de resultados, no qual a fraude constituiu o maior nível de gerenciamento de resultados.

A pesquisa de Clements e Shawver (2015) indicou que o julgamento moral para denúncia de certas ações antiéticas proporciona alívio e satisfação, e que o julgamento moral para relatar o gerenciamento de resultados, que não é absolutamente antiético, gera um sentimento de arrependimento. Nesse sentido, as emoções experimentadas no julgamento moral variam de acordo com o tipo de gerenciamento de resultados. No entanto, não se encontraram

evidências de que haja alívio ou arrependimento da intenção de denúncia do gerenciamento de resultados. Portanto, alívio, satisfação e arrependimento têm certo efeito no julgamento moral, mas não no ato da denúncia em si.

De maneira geral, as pesquisas de Shawver *et al.* (2015) e Clements e Shawver (2015) verificaram a relação entre o julgamento moral e a tomada de decisão ética a partir de fatores moderadores como intensidade moral (dano potencial percebido, pressão social percebida e consenso social) e níveis de ações antiéticas e fraudulentas, indicando a importância de tais elementos para o raciocínio moral.

Já as pesquisas de Xu e Ma (2015), assim como a de Reynolds e Ceranic (2007) tomaram como base uma vertente da literatura que sugere que o comportamento moral é o resultado tanto do julgamento moral quanto da identidade moral. Além do mais, a identidade moral é usada para preencher a lacuna entre o julgamento moral e o comportamento moral.

Para Xu e Ma (2015), a identidade moral organiza-se em torno de um conjunto de traços morais – como justiça, cuidado, honestidade ou bondade – que possuem as características essenciais de natureza deontológica. Tais características são menos úteis no cálculo de consequências utilitárias, que têm que contar com um cálculo sofisticado do ganho e da perda para alcançar a regra: "buscar o maior bem para o maior número".

Nesse cenário, os autores afirmam que indivíduos com forte identidade moral, que possuem características voltadas à deontologia, seriam mais propensos a considerar as dimensões morais de uma situação particular e colocar preocupações morais sobre outras preocupações (XU; MA, 2015). Em vez de fazer o cálculo de custo-benefício e adotar uma abordagem baseada em resultados, os indivíduos com forte identidade moral são mais propensos a consultar a deontologia e adotar uma abordagem baseada em regras ao enfrentar decisões morais.

Xu e Ma (2015) verificaram a relação entre identidade moral e julgamento moral, e posteriormente exploraram o efeito integrado da identidade moral e do julgamento moral sobre o comportamento moral em um estudo experimental. Os resultados da pesquisa demonstraram que os indivíduos com alta identidade moral demonstram preferência por ideais deontológicos e são mais sensíveis ao comportamento baseado em regras. Além disso, verificou-se que nem o julgamento moral nem a própria identidade moral implicam necessariamente em um comportamento moral. No entanto, quando a deontologia foi associada à força motivadora da identidade moral, o comportamento moral estava em seu nível mais alto.

Xu e Ma (2015), Reynolds e Ceranic (2007) também assumem que o comportamento moral pode ser influenciado por uma interação de julgamento moral e identidade moral. No

entanto, os autores afirmam que essas relações dependem do nível de consenso social associado à questão moral específica envolvida. O consenso social é uma das seis características definidas que especificam a intensidade moral de uma questão, referindo-se ao grau de acordo social sobre se um ato proposto é bom ou mau (JONES, 1991 *apud* REYNOLDS; CERANIC, 2007) ou certo ou errado.

Utilizando amostras que totalizaram mais de 500 estudantes e gerentes de empresas, Reynolds e Ceranic (2007) demonstram que, em situações nas quais o consenso social não é alto, o comportamento moral deve ser determinado por um ato de julgamento moral, de forma que a identidade moral seja um direcionador motivacional. Assim, os autores afirmam que é apropriado considerar uma abordagem combinada, que considera e incorpora julgamentos morais, identidade moral e a interação dos dois, no estudo do comportamento moral.

As pesquisas de Reynolds e Ceranic (2007) e Xu e Ma (2015) demonstraram que pessoas com características deontológicas – ou seja, que baseiam seus julgamentos moral em princípios morais universais –, são consistentes com níveis mais altos de julgamentos morais e possuem maior inclinação ao comportamento ético.

Entretanto, ressalta-se aqui que a abordagem conjunta entre Julgamento Moral e Identidade moral parece ser inconsistente. A identidade moral reflete uma característica individual que está enraizada no âmago do ser humano (AQUINO; REED 2002; BLASI 1984), e, portanto, são mais resistentes a mudanças. De forma contrária, o julgamento moral está inserido na abordagem cognitiva do desenvolvimento moral (KOHLBERG, 1969; REST, 1986), que pressupõe que a moralidade é um aspecto do indivíduo que pode ser desenvolvido a partir das experiências sociais do indivíduo, e consequentemente, não seria uma característica de personalidade ou identidade independente do contexto. Assim, coloca-se uma crítica a tal abordagem conjunta.

4.3.4 Estudos que verificaram valores ligados a ética corporativa

Ahmed, Chung e Eichenseher (2003) investigaram como a percepção dos estudantes de negócios em relação à ética corporativa varia em diferentes países, bem como se existem fatores socioculturais que influenciam a percepção ética nas práticas de negócios. A pesquisa foi aplicada a mais de 1100 estudantes do Egito, Finlândia, China, Coréia, Rússia e EUA.

Os autores acima mentionados avaliaram fatores como: percepção do problema ético; efeito das relações pessoais/amizade na percepção da moralidade da ação; possíveis consequências e a tolerância do respondente a elas; confiança/desconfiança dos vendedores;

religiosidade, filosofias morais pessoais relativistas/idealistas relativas à ética e responsabilidade social; atitudes frente à importância da responsabilidade social e da ética; relação entre ética e lucratividade; valores éticos corporativos; papéis percebidos da ética e da responsabilidade social (AHMED; CHUNG; EICHENSEHER, 2003).

O estudo de Ahmed, Chung e Eichenseher (2003) confirmou que as diferenças culturais têm um impacto sobre a percepção e a consciência das consequências éticas para as práticas de negócios. Todos os entrevistados, independentemente da sua origem cultural nacional, perceberam os problemas éticos de forma mais ou menos semelhante nas situações-problema. Pode-se afirmar com clareza que eles concordaram claramente quanto ao que é "bom-mau" e "certo e errado". No entanto, a disparidade foi vista mais claramente quando se considera o dano potencial resultante de práticas antiéticas, de forma que alguns mostraram maior nível de tolerância ao comportamento antiético do que outros. Como era de se esperar, os alunos que tinham atitude idealista em relação à responsabilidade social e à ética perceberam a magnitude do problema ético com mais facilidade do que os demais.

Em contraste com a maioria dos estudos sobre ética corporativa, Wang e Li (2019) abordaram os Comportamentos Antiéticos Pró-organizacionais (CAP), que se referem a ações que têm como objetivo promover o funcionamento eficaz da organização ou de seus membros, violando os valores sociais essenciais, costumes, leis ou padrões de conduta adequada. Com base na Teoria da Identidade Social, os autores propõem dois mecanismos de mediação da relação entre a liderança moral e o CAP: a identificação com supervisores, refletindo o senso de pertencimento dos funcionários; e a assunção de responsabilidade como identidade pessoal que reflete a auto consistência dos funcionários.

Embora as duas perspectivas ajudem a entender o mecanismo do impacto da liderança ética na CAP de diferentes aspectos, elas se limitam à orientação externa dos líderes, enquanto negligenciam a motivação intrínseca dos funcionários que se engajam ou resistem à CAP. Assim, se assume o papel moderador de uma característica pessoal entre a liderança moral e o CAP: coragem moral, fator que indica um alto nível de força de adesão aos princípios morais e ação ética (WANG; LI, 2019). Para os autores, a alta coragem moral aumenta a probabilidade de redução do CAP que ocorre pela identificação com supervisores, e de forma conjunta com a autoconsciência aumenta a probabilidade de redução do CAP.

Os resultados da pesquisa de Wang e Li (2019) mostraram que a liderança moral aumentou o CAP por meio da promoção da identificação com os supervisores, enquanto reduzia o CAP por meio do aumento da autoconsciência. Além disso, os resultados também

evidenciaram que a coragem moral moderou os efeitos da identificação com os supervisores e da responsabilidade sobre a liderança moral e o CAP.

Por fim, Tomlinson (2009) apresentou um enfoque voltado à educação ética, considerando, principalmente, que o modelo ético interacionista pode oferecer uma abordagem útil para a área. Tal modelo determina que as características pessoais e situacionais são influências poderosas que, em última análise, determinam o comportamento ético. Para o autor, o fator individual mais proeminente é o desenvolvimento moral cognitivo (DMC), no entanto, outras diferenças individuais também são consideradas, tais como a força do ego, dependência de campo e locus de controle. Já o contexto imediato do trabalho, a cultura organizacional e as características do trabalho são exemplos de fatores situacionais.

O estudo de Tomlinson (2009) apresentou um módulo de ética aplicado pelo autor em um curso de graduação sobre comportamento organizacional. A sugestão do autor é que este módulo possa ser incorporado com sucesso em outros cursos de administração nos níveis de graduação e pós-graduação. Coloca-se como objetivo do modulo fornecer aos alunos respostas educadas às seguintes questões: (a) Como posso, como um gerente profissional, impedir um comportamento claramente antiético entre meus subordinados? e (b) Como posso evitar me envolver em um comportamento claramente antiético?

Em suma, o autor conclui que o modelo interacionista e os casos associados apresentados no módulo parecem fornecer uma ferramenta para o ensino de ética em um curso de comportamento organizacional de nível júnior (TOMLINSON, 2009). Este módulo tem benefícios adicionais de introdução de conceitos que os alunos encontrarão mais tarde no curso (como normas, lócus de controle) e pode estabelecer uma base para a qual os instrutores podem retornar ao discutir a relevância da ética em tópicos subsequentes (tomada de decisão ética, negociação ética, liderança ética).

Wang e Li (2019), Tomlinson (2009) e Ahmed, Chung e Eichenseher (2003) não abordam o aspecto do julgamento moral de forma direta, mas contribuem ao mostrar como o desenvolvimento moral, valores morais e aspectos da moralidade afetam a tomada de decisão ética em dilemas morais.

4.3.5 Fatores que influenciam as decisões corporativas

Fredin *et al.* (2019) estudaram alguns fatores determinantes ao *Whistleblowing*, ou seja, por que os indivíduos não relatam uma ação ou situação questionável? Os autores propõem uma análise conjunta de três fatores que podem desencorajar ou influenciar a probabilidade de um

indivíduo denunciar irregularidades organizacionais, são elas: a antecipação do arrependimento; o enquadramento da ação como "denúncia" ou “permanecer em silêncio”; e a intensidade moral da situação.

A hipótese dos autores é que o arrependimento antecipado “relatar uma situação questionável” difere do arrependimento antecipado de “permanecer em silêncio”, e essa diferença é influenciada pela intensidade moral da situação. Além disso, os autores propõem que a intensidade moral da situação é um fator importante não apenas na intenção de denunciar, mas também no arrependimento antecipado por fazê-lo (FREDIN *et al.,* 2019).

Um dos principais achados da pesquisa de Fredin *et al.* (2019) é que quando a ação é enquadrada como “não ficar em silêncio” (o que é comparável a um baixo arrependimento pelo ato de denunciar), os participantes anteciparam um baixo arrependimento. Essa é uma implicação importante, tendo em vista que se pode sugerir que os esforços para encorajar a denúncia de irregularidades podem ter mais sucesso se reestruturados para enfocar nas emoções que surgem pelas consequências do “permanecer em silêncio” e no arrependimento que pode ocorrer a partir dessa escolha. Além disso, nas situações não financeiras, à medida que a intensidade moral da situação aumentava, o arrependimento por denunciar (ou não ficar calado) diminuiu. Isso indica que os participantes se sentem aliviados ao relatar uma situação com alta intensidade moral, consequências e efeitos potenciais mais graves.

Tendo como base a Teoria Social Cognitiva (TSC), Domino, Wingreen e Blanton (2015) avaliaram as relações entre o ajuste de um contador ao clima ético da organização e as atitudes organizacionais. Tal teoria propõe que as crenças e as motivações de um indivíduo formam a base para julgamentos e condutas morais, refletindo tanto fatores pessoais quanto do ambiente organizacional. Os autores examinaram dois construtos dominantes identificados no âmbito da TSC como medidas de diferenças individuais sociocognitivas, o Lócus de Controle e a Autoeficácia.

Domino *et al.* (2015) partem da concepção de que o Lócus de controle depende do grau em que alguém confia em si mesmo (interno) ou nos outros (externo) para adquirir recompensas. Os autores assumem que os indivíduos com lócus de controle ‘‘internos’’ possam ser mais proativos em seu comportamento de ajuste ético, enquanto os ‘‘externos’’ possam ter maior probabilidade de concordar com um clima ético indesejável ou desconfortável. Já a autoeficácia, representa as expectativas de um indivíduo para com o seu desempenho em tarefas específicas, estando subjacente a toda motivação e realização humana. Para esse aspecto, os autores assumem que os profissionais de contabilidade com altos níveis de autoeficácia devem

possuir expectativas de que sejam capazes de manter uma distância mínima entre eles e a organização, ou seja, possuem alta adequação ao clima ético.

Os resultados da pesquisa indicaram que: (a) o clima ético, seja bom ou ruim, é adotado pelos profissionais contábeis e isso incluiria percepções de narcisismo do cliente e a falta de integridade; (b) o lócus de controle está relacionado ao ajuste do clima ético; (c) níveis mais elevados de percepção de adequação ao clima ético de uma empresa estão associados a níveis mais elevados de percepção de satisfação no trabalho e comprometimento organizacional (DOMINO *et al.* 2015).

Assim, Fredin *et al.* (2019) e Domino *et al.* (2015) contribuem ao demonstrar como fatores relacionados à intensidade moral, crenças e motivações de um indivíduo podem afetar a decisão de cometer ou denunciar fraudes. Tais fatores são importantes mediadores entre o desenvolvimento moral e o comportamento moral (JONES, 1991; MURK; ADDLEMAN, 1992).

4.4 CONSIDERAÇÕES SOBRE A RSL

De forma sumária, a análise realizada demonstra como a abordagem cognitiva se faz presente no processo de tomada de decisões corporativas, e ao mesmo tempo enfatiza a necessidade de atenção ao aspecto do nível de julgamento moral como fator que pode influenciar os comportamentos antiéticos. As pesquisas verificadas preconizaram o estudo de variáveis contextuais e com potencial moderador, e estas têm sua importância. Entretanto, a influência de tais variáveis na tomada de decisão e no comportamento dependem do desenvolvimento moral cognitivo do indivíduo, com aqueles nos estágios mais elevados de maturidade sendo menos suscetíveis às influências contextuais. Assim, faz-se necessária a obtenção de melhores entendimentos nessa direção.

Ressalta-se que as atenções das pesquisas se voltam majoritariamente para o comportamento antiético corporativo de maneira geral, mas a fraude em demonstrações contábeis ainda é um fenômeno a ser melhor explorado de forma mais específica. Por fim, destaca-se que todos os estudos analisados são internacionais, o que aponta para a necessidade de estudos nacionais sobre o tema.

5 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo apresenta a metodologia adotada para testar a tese proposta, verificando empiricamente, através do teste operacional do modelo teórico, a influência dos estágios de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil.

O capítulo apresenta do seguinte conteúdo: (i) apresentação dos instrumentos utilizados pela pesquisa para operacionalização dos construtos analisados; (ii) esclarecimentos sobre os procedimentos éticos adotados; (iii) apresentação dos procedimentos de coleta dos dados e população da pesquisa; e por fim (iv) explanação sobre a técnica utilizada para processamento e as análises dos dados da pesquisa.

5.1 INSTRUMENTOS DA PESQUISA

A mensuração dos estágios de julgamento moral e das decisões por fraude contábil foi operacionalizada com a aplicação de questionário tipo *survey*, aplicado a uma amostra qualificada de profissionais contábeis, segmentado em 3 seções, conforme descrito a seguir:

- 1ª Seção: coleta de informações sobre as características sócio demográficas e profissionais do respondente;
- 2ª seção: descreve 3 (três) cenários hipotéticos de fraude que variam quanto ao nível de discricionariedade e julgamento que é dado ao preparador dos relatórios financeiros para as escolhas contábeis;
- 3ª seção: aplica a medição do nível de julgamento moral, com o instrumento denominado *Defining Issues Test* (DIT), formulado por Rest *et al.* (1974).

O instrumento da pesquisa está disponível na íntegra no Apêndice B. Os cenários de fraude e o DIT são detalhados nos tópicos 5.1.1 e 5.1.2, respectivamente.

5.1.1. Cenários de Fraude Contábil

Conforme especificado no tópico 5.1, a segunda parte do questionário contém 3 (três) cenários hipotéticos de fraude. Toma-se como base o entendimento de que a flexibilidade no uso do julgamento do profissional contábil cria oportunidades para potencial abuso por parte dos preparadores de demonstrações financeiras. Nesse sentido, as análises desta tese foram feitas a partir de uma categorização que estabelece 3 (três) tipos de fraudes contábeis que variam

quanto ao nível de flexibilidade de julgamento que é dado ao preparador dos relatórios financeiros para as escolhas contábeis, sendo estes mais detalhados a seguir.

5.1.1.1. Sobre os cenários

Os cenários foram construídos com (a) uma introdução geral comum aos 3 (três) cenários; e (b) uma manipulação da variável de interesse referente ao nível de flexibilidade de julgamento, conforme descrição a seguir:

a) Na introdução geral comum, o questionário identifica o perfil do agente, sob o qual se deseja que o respondente se posicione. O respondente é inserido em uma narrativa como um observador externo e não é colocado no lugar da pessoa em ação, para reduzir o viés da desejabilidade social (COHEN *et al.,* 2007). A descrição do autor da ação é feita com o seguinte roteiro:

- Gênero: Os relatórios da ACFE (2020) relatam que, entre os casos estudados, mais de 70% dos perpetradores eram do sexo masculino. Os homens também causaram uma perda média significativamente maior (US$ 150.000) do que as mulheres (US$ 85.000).
- Posição: Diretor Financeiro (CFO), funcionário de uma empresa do setor privado que negocia ações no mercado financeiro. Os relatórios da ACFE (2020) indicam que cerca de 23% das fraudes são cometidas por empregados. Estas pessoas estão frequentemente em posição de manipular direta ou indiretamente registros contábeis, burlar controles internos e apresentar informações financeiras fraudulentas, causando perdas médias estimadas em US$21.000. Entretanto, as equipes de gestão executiva/superior estão associadas a maiores frequências de fraude, representando cerca de 39% dos casos relatados, com perdas de aproximadamente US$ 250.000 (ACFE, 2020).

b) A manipulação da variável de interesse ocorreu da seguinte forma:

- O primeiro cenário envolve o uso de estimativas para o registro de Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa. Aqui remete-se a um alto nível de flexibilidade para julgamento, o que representa um risco maior para a falta de neutralidade da administração na preparação das informações. Ressalta-se que apesar do alto nível de subjetividade dessa escolha, para os fins desta pesquisa, esta é enquadrada como fraude contábil, tendo em vista que o cenário descreve a intenção de uma manipulação contábil que distorce a informação apresentada nos demonstrativos financeiros. A intenção é, em grande parte, o que distingue a fraude do erro. Geralmente, os fraudadores evitam a aparência de intenção, fazendo com que o ato pareça ser um acidente ou um erro (PETRUCELLI, 2013).

- O segundo cenário envolve diferenças temporais, ou seja, o registro de receitas ou despesas em períodos inadequados. Aqui remete-se a um nível menor de flexibilidade para julgamento que o cenário anterior.
- O terceiro cenário envolve o registro de receitas fictícias, que corresponde à forma mais comum de fraude nas demonstrações financeiras (REZAEE, 2005; BRENNAN; MCGRATH, 2007; CRAWFORD; WEIRICH, 2011; ALBRECHT et *al.,* 2015). Para esse tipo de fraude não se remete a flexibilidade e sim em uma ação que está claramente fora dos limites estabelecidos pela legalidade.

Ressalta-se que para a construção dos cenários, bem como para categorização das fraudes tomou-se como base a literatura descrita no tópico 2.1, especialmente as classificações apresentadas por Rezaee (2005) e ACFE (2014).

5.1.1.2. Sobre os fatores de controle

Para compor os elementos desencadeadores de uma fraude, considera-se as condições do *framework* tomado como padrão na pesquisa - Triângulo de Cressey, a descrição dos cenários empregou, de forma comum, o relato de um elemento pressão financeira não compartilhável. Essa pressão foi incorporada com o relato das expectativas de lucros dos analistas de investimento. Essa escolha foi realizada com base em pesquisas sobre o tema (REZAEE, 2005; SHI *et al.,* 2017; AKYOL, 2020) que indicam que a atuação de alguns agentes externos (como investidores e analistas) podem exercer pressão sobre a gestão, levando-os a atividades fraudulentas.

Considera-se que mesmo em um contexto de pressão e altos níveis de julgamento moral podem reduzir a probabilidade da ocorrência de fraudes contábeis. Assim, essa será uma forma de controle do efeito da pressão percebida. O quadro 5 descreve os cenários hipotéticos de fraude.

Quadro 5: Descrição dos Cenários Hipotéticos de Fraude

Cenário 1
A JP Móveis SA é uma empresa do setor privado que negocia ações em bolsa de valores, atuando na produção e venda de móveis, que tinha entre seus executivos: José (CFO) e Antônio (CEO). Ao final do ano de 2019, a empresa estava realizando a consolidação das informações anuais para elaboração das demonstrações financeiras. No entanto, José (CFO) estava preocupado com a possibilidade de não atingir as previsões de lucros dos analistas de mercado que cobrem a empresa. Ao analisar os relatórios preliminares, ele verificou que o lucro por ação apurado apontava para um montante inferior em relação à previsão média relatada pelos analistas, em torno de 15%.

Historicamente, as análises da empresa apontam que a ocorrência de diferenças superiores a 10% entre o lucro reportado e as expectativas dos analistas impactam negativamente o valor de mercado das ações das empresas naquele setor, não sendo rápida a recuperação de valor ao longo do tempo. Ao revisar os registros contábeis que serviram de base para as demonstrações financeiras, José (CFO) verificou que o lançamento das despesas com Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD) foram feitas a partir de uma estimativa conservadora, contabilizando o valor mais provável de ocorrência (probabilidade de 40%). Tal abordagem seguia as políticas da empresa e as normas contábeis vigentes, que estabelecem que as perdas de crédito esperadas devem representar primordialmente a probabilidade da ocorrência. José percebeu que se continuasse com essa abordagem e registrasse a despesa no valor mais provável, o lucro por ação seria de R$ 1,18. A expectativa média dos analistas era de R$ 1,36 por ação. Então, José agiu de forma diferente do verificado na política histórica da organização, e em vez de optar pela abordagem mais conservadora na atribuição de perdas, naquele período, realizou o registro pelo valor de menor probabilidade de ocorrência (20% de probabilidade). Com esse ajuste na política contábil, o lucro por ação seria de R$ 1,40, e as expectativas dos analistas seriam atingidas. José atingiu seu objetivo com a alteração, de modo que não houve queda no valor de mercado das ações após a divulgação do resultado.
Cenário 2
Ainda no contexto da JP Móveis SA, ao fim do exercício de 2020, a dificuldade para atingir as expectativas dos analistas se repetiu. José (CFO) teve que revisar novamente os registros contábeis e identificar as alternativas para o problema. Ao fazer isto, José verificou que as perdas efetivas nos recebíveis de clientes ultrapassaram os valores esperados, o que tornava o cenário ainda mais difícil. Já não se tratava mais de estimativas, mas de perdas (despesas) que já haviam efetivamente concretizado. Entretanto, José percebeu que se adiasse o registro de todas as perdas em recebíveis de clientes realizadas nas últimas 4 semanas daquele ano, a empresa apresentaria um lucro por ação no valor de R$ 1,70 por ação, atingindo as expectativas dos analistas (R$ 1,65 por ação). Caso contrário, ao registrar o valor total das perdas, o lucro por ação seria de R$ 1,28. José então, adiou o registro dessa despesa para o trimestre imediatamente posterior, possibilitando a melhoria dos resultados e atingindo as expectativas dos analistas. A nova estratégia também atingiu o objetivo pretendido.
Cenário 3
No fim do exercício de 2021, José (CFO) ainda enfrentava problemas para atingir as expectativas dos analistas na JP Móveis SA. Os relatórios preliminares das demonstrações financeiras apresentaram um lucro por ação de R$ 1,36 e a expectativa dos analistas era de R$ 1,95 por ação. No entanto, avaliando as operações e registros contábeis, José verificou que quinzenalmente um cliente regular da empresa realizava pedidos de produtos para produção. Os pedidos deste cliente representavam cerca de 20% das receitas mensais. Entretanto, no mês de dezembro, devido a questões de ordem financeira do cliente, este pedido, que era regular, não foi feito, impactando significativamente o resultado da JP Móveis SA no último trimestre e consequentemente na performance anual. José, então, realizou um registro de uma venda para esse cliente, no valor de costume, mesmo sem um pedido formal por parte do cliente, e sem que as mercadorias tenham sido entregues. A estratégia de José foi delineada para que no início do exercício seguinte (2022), a venda pudesse ser cancelada ainda no primeiro trimestre. Com essa alteração, a empresa atingiu a meta de lucros dos analistas que era de R$ 1,95 por ação.

Fonte: Elaboração Própria.

5.1.1.3. Sobre as questões para mensuração de intenções comportamentais

Após o relato de cada cenário de fraude, foram apresentadas algumas afirmativas que visam mensurar a intenção comportamental do respondente para cometer a fraude contábil. Esta escolha foi feita com o intuito de contornar uma das limitações da coleta da intenção, tendo em vista que com a utilização de cenários como base situacional e não experimentos reais, e sim em descrições hipotéticas, não é possível mensurar qual seria o real comportamento do respondente, apenas uma intenção declarada, sujeita a um viés de desejabilidade social.

Para tentar reduzir o impacto da limitação na coleta da intenção do respondente, foi utilizada uma escala construída com base nos construtos ancorados na Teoria do Comportamento Planejado[6], que assume que a intenção comportamental, medida apropriadamente, é altamente preditiva do comportamento real (FISHBEIN; AJZEN, 1975). Ademais, a intenção de cometer fraude é tomada como uma *proxy* do comportamento fraudulento real. Essa abordagem tem sido comum em pesquisas sobre comportamento antiético nas organizações, assim como fraude e *whistleblowing* (CARPENTER; REIMERS, 2005; PARK; BLENKINSOPP, 2009; COHEN *et al.,* 2010; ALLEYNE; PHILLIPS, 2011; ALLEYNE *et al.,* 2014; BROWN; HAYS; STUEBS, 2016; AWANG; ISMAIL, 2018).

A Teoria do Comportamento Planejado sugere que as intenções são moldadas por: (a) atitudes em relação ao comportamento, (b) normas sociais e (c) controle percebido sobre o comportamento. O quadro 6 descreve tais construtos.

Quadro 6: Descrição dos Construtos da Teoria do Comportamento Planejado

Construtos	
Atitudes	A atitude é o sentimento positivo ou negativo para realização de um comportamento. A teoria prevê que quanto mais favoravelmente um indivíduo avalia um determinado comportamento, mais provável é que ele pretenda executar esse comportamento.
Normas Subjetivas	Diz respeito à percepção do indivíduo sobre a pressão de familiares, amigos e outras pessoas próximas que podem influenciar um comportamento. A teoria prevê que quanto mais um indivíduo percebe que outras pessoas importantes pensam que ele deve se envolver em um comportamento, mais provável é que ele mostre intenções positivas de fazê-lo.
Percepção de Controle	Diz respeito à percepção de controle que um indivíduo sente que tem sobre uma situação. A teoria prevê que quanto maior o controle comportamental percebido, mais forte deve ser a intenção de um indivíduo de realizar o comportamento em questão.

Fonte: Fishbein e Ajzen (1975).

[6] A Teoria do Comportamento Planejado foi utilizada apenas para fins operacionais do instrumento da pesquisa, não compondo a fundamentação teórica para formulação da tese proposta. Nesse sentido, maiores detalhes sobre a teoria estão disponíveis nos trabalhos dos autores Fishbein e Ajzen (1975).

Foram utilizadas 9 (nove) afirmativas para refletir os componentes presentes na Teoria do Comportamento Planejado. Essas medidas foram modeladas de acordo com as usadas por Madden *et al.* (1992), Chang (1998) e Carpenter e Reimers (2005). A métrica da intenção foi capturada com a utilização de uma escala do tipo *Likert* de 7 (sete) pontos, com terminologia específica para cada situação. A distribuição das afirmativas é realizada como demonstrado no Quadro 7.

Quadro 7: Descrição dos Itens que mensuram os Construtos da Teoria do Comportamento Planejado

Construto	Afirmativas
Atitudes	A escolha de José foi uma decisão ruim - boa.
	A escolha de José foi uma decisão tola - sábia.
	A escolha de José gera benefícios para a organização.
	A escolha de José gera benefícios para ele mesmo.
Normas Subjetivas	A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José
	A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.
	A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José.
Percepção de Controle	José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão.
	Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.

Fonte: Elaboração Própria.

Ressalta-se que, para reduzir o viés da desejabilidade social (COHEN *et al.,* 2007), as afirmativas se referem a avaliação que o respondente faz a respeito do comportamento de um terceiro, de forma que o respondente não é colocado no lugar da pessoa que comete a fraude. Em todas as escalas que mensuram os três construtos da Teoria do Comportamento Planejado, o 7 indicaria uma maior intenção da decisão por fraude, e o 1 uma menor intenção da decisão por fraude. As afirmativas foram avaliadas de forma conjunta, conforme especificado no tópico 6.4.

Isto posto, antes de chegar à versão final do instrumento que mensurou a intenção de cometer fraude contábil, foi realizado um processo de avaliação da validade de conteúdo e validade de face, conforme descrição feita a seguir.

5.1.1.4 Validade de Conteúdo

Inicialmente, realizou-se uma avaliação de juízes. Nesta etapa, foram selecionados especialistas para avaliar o conteúdo dos itens que compõem o instrumento, a fim de indicar se cada item é pertinente ao traço latente a que teoricamente se refere. Além disso, pretendia-se

verificar a possível existência de alguma faceta do construto não coberta pelo instrumento, avaliando, ainda, se a redação do item está inteligível para o público alvo.

Foram selecionados 5 (cinco) peritos ou juízes para realizar a validação de conteúdo, sendo 4 (quatro) professores com conhecimento sobre fraude contábil e 1 (um) profissional com conhecimento sobre mercado financeiro. A descrição detalhada dos juízes segue no Apêndice C.

Os pontos analisados pelos peritos se dividiram em: (i) clareza e objetividade da redação; (ii) adequação ao propósito da pesquisa; e (iii) compreensibilidade e facilidade de leitura. Para cada questão, foi adotada uma escala de cinco pontos, em que "1" é interpretado como muito ruim e "5" muito bom. Tal avaliação foi feita para os 3 cenários, de forma individual e para as afirmativas que mensuram a intenção comportamental, também de forma individual.

Para mensurar o grau de concordância entre os especialistas durante o processo de avaliação, foi utilizado o Índice de Validade de Conteúdo (IVC). Tal método permitiu inicialmente analisar cada item individualmente e depois o instrumento como um todo. A fórmula do IVC segue representada na Equação 1.

$$IVC = \frac{N^{o}\,de\ respostas\ "4"\ ou\ "5"}{N^{o}\,total\ de\ respostas} \quad (1)$$

Diante do exposto, para cada análise, aqueles itens que apresentarem um IVC abaixo de 0,80 foram ajustados, conforme sugestão dos especialistas. A etapa de validação de conteúdo foi realizada no período de 06.04.2022 a 09.05.2022. Os resultados dos IVCs também se encontram detalhados no Apêndice C.

5.1.1.5 Validade de Face

Para realizar a validação de face, o questionário foi submetido a um teste piloto. Nesta etapa, objetivou-se a identificação e a correção de possíveis erros nos componentes do questionário. Além disso, o teste piloto possibilitou: a verificação da compreensibilidade; do tempo necessário para a conclusão do questionário; e a apresentação de críticas construtivas por parte dos respondentes. Pode ser considerado um importante instrumento para o refinamento das decisões metodológicas, principalmente em relação aos procedimentos de coleta de dados e a sua análise (HULLEY, 2007).

O teste piloto foi conduzido com os alunos dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba (PPGCC-UFPB). A escolha desse grupo de participantes se deu pelo fato de que tais estudantes possuírem tanto a formação quanto o conhecimento contábil necessários à compreensão dos cenários, além de possuírem experiência na consecução de pesquisas acadêmicas.

O início da coleta ocorreu em 18.05.2022, se estendendo até 24.05.2022. Foram obtidas 21 respostas neste período, um número considerado suficiente para o cumprimento dos propósitos estabelecidos. Após a análise das respostas obtidas, chegou-se à conclusão de que as questões propostas eram adequadas para consecução do objetivo da pesquisa, de forma que foi verificada a viabilidade de mensuração dos construtos propostos.

Quanto à verificação da compreensibilidade do questionário, solicitou-se aos respondentes que atribuíssem uma nota de 0 a 10 para este quesito, de modo que se obteve uma média de 8,8, considerando-se um nível aceitável de compreensibilidade. Por fim, o tempo de resposta do questionário foi de 10 a 15 minutos.

5.1.2. Julgamento Moral

Para mensurar os estágios de Julgamento Moral, foi utilizado o Defining *Issues Test* (DIT) proposto por *Rest et al.* (1974), que tomou como base os estágios de julgamento moral de Kohlberg (1984). O DIT verifica objetivamente a qualidade do julgamento moral de adolescentes e adultos, no qual é composto por seis dilemas morais: (a) o dilema de Heinz; (b) o prisioneiro foragido; (c) o médico; (d) a ocupação pelos estudantes; (e) o proprietário da oficina; e (f) o jornalzinho. Para os fins desta pesquisa, foram utilizados dois dilemas do DIT: o dilema de Heinz e o dilema do prisioneiro foragido.

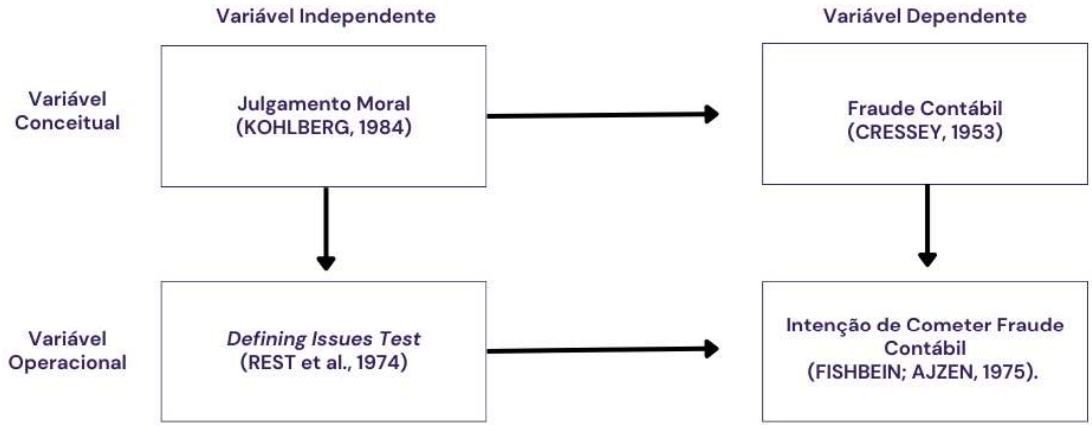
Ao fim de cada dilema são apresentadas 12 assertivas que justificariam a escolha do curso de ação indicado pelo respondente, de forma a retratar as formas de pensamentos dos diferentes níveis de julgamento moral. O respondente deve atribuir um grau de importância para cada assertiva, em uma escala do tipo *Likert*, no qual 5 indica “máxima importância” e 0 indica “nenhuma importância”.

Os níveis de desenvolvimento moral, bem como os estágios de julgamento moral são mensurados a partir do somatório dos pesos atribuídos às questões referentes a cada estágio, considerando todos os dilemas. Por exemplo, os escores do estágio 3 são obtidos a partir do somatório dos pontos das assertivas referentes a este estágio. Para a verificação do estágio dominante, foi considerado o estágio com maior pontuação dentre os demais.

Chame-se atenção para o fato de que o DIT foi formulado para a avaliação da qualidade do julgamento moral na adolescência e na idade adulta. Nesse sentido, as assertivas verificam o desenvolvimento do julgamento moral entre o estágio 3 ao estágio 6, tendo em vista que o nível pré-convencional (estágios 1 e 2) é encontrado normalmente em crianças. Como este não é o público alvo desta pesquisa, procedeu-se com a utilização do instrumento.

Tendo sido apresentado o instrumento para mensuração dos construtos utilizados pela pesquisa, a Figura 5 apresenta a *libby box* que demonstra a relação proposta entre as variáveis conceituais e operacionais.

Figura 5: *Libby Box*



Fonte: Elaboração Própria.

5.2 PROCEDIMENTOS ÉTICOS

Tendo em vista que a pesquisa lida com seres humanos, antes dos procedimentos de coleta de dados todo o projeto de pesquisa foi submetido para avaliação do Comitê de Ética do Centro de Ciências Sociais da UFPB, através do sítio da Plataforma Brasil. Foram submetidos para apreciação do comitê os seguintes documentos: (a) o projeto de pesquisa; (b) a carta de anuência da coordenação do PPGCC/UFPB; (c) o termo de consentimento livre e esclarecido; e (d) o instrumento de coleta de dados. A pesquisa foi submetida e aprovada pelo comitê de ética e pesquisa com seres humanos da UFPB. O Parecer n. 5.390.843 encontra-se no Apêndice E.

5.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA DOS DADOS E POPULAÇÃO DA PESQUISA

Tendo em vista que a presente pesquisa demanda habilidades e conhecimento prévio sobre assuntos pertinentes à área contábil, tornou-se importante a seleção de uma amostra de participantes qualificados e sem a utilização de incentivos (SMITH, 2014). Partindo desta orientação, a coleta de dados foi realizada unicamente com profissionais da área contábil (contadores e auditores – internos/independentes), com participação voluntária.

Não foram incluídos técnicos, estagiários ou estudantes da contabilidade, apenas profissionais com qualificação mínima de bacharelado em Ciências Contábeis. De acordo com as informações apresentadas no sítio do Conselho Federal de Contabilidade, em 22 de agosto de 2022, no Brasil, estão ativos aproximadamente 373.119 contadores (CFC, 2022).

A coleta dos dados teve início no dia 06 de junho de 2022 e se estendeu até 02 de setembro de 2022. Para aumentar o alcance da pesquisa, solicitou-se a alguns órgãos profissionais, mediante contato via *e-mail*, a divulgação do instrumento da pesquisa com os profissionais inscritos nas respectivas entidades. Além disso, solicitou-se a ajuda de instituições, como o Instituto de Auditores Internos do Brasil (IIA Brasil); a *Association of Certified Fraud Examiners* - Brasil (ACFE - Brasil); o *Traders Club*; bem como aos 22 Conselhos Regionais de Contabilidade (CRCs).

Para tanto, utilizou-se a plataforma *LinkedIn*, rede profissional que possui mais de 774 milhões de usuários em mais de 200 países e territórios em todo o mundo. Foram encontrados grupos voltados para profissionais da contabilidade, e a por meio desta, identificou-se os profissionais que faziam parte do público-alvo da pesquisa a partir de uma análise do perfil dos usuários. Foram enviadas cerca de 1.780 mensagens contendo o *link* do instrumento da pesquisa.

Ao final do período de coleta, obtiveram-se 320 respostas ao questionário, sendo excluídas 66. Os critérios de exclusão foram: (a) o respondente não fazia parte do público-alvo da pesquisa; e (b) verificou-se um padrão de repetição para as respostas, indicando que o participante respondeu incorretamente o questionário. A amostra final foi composta por 254 questionários válidos.

5.4 TÉCNICA PARA ANÁLISE DE DADOS

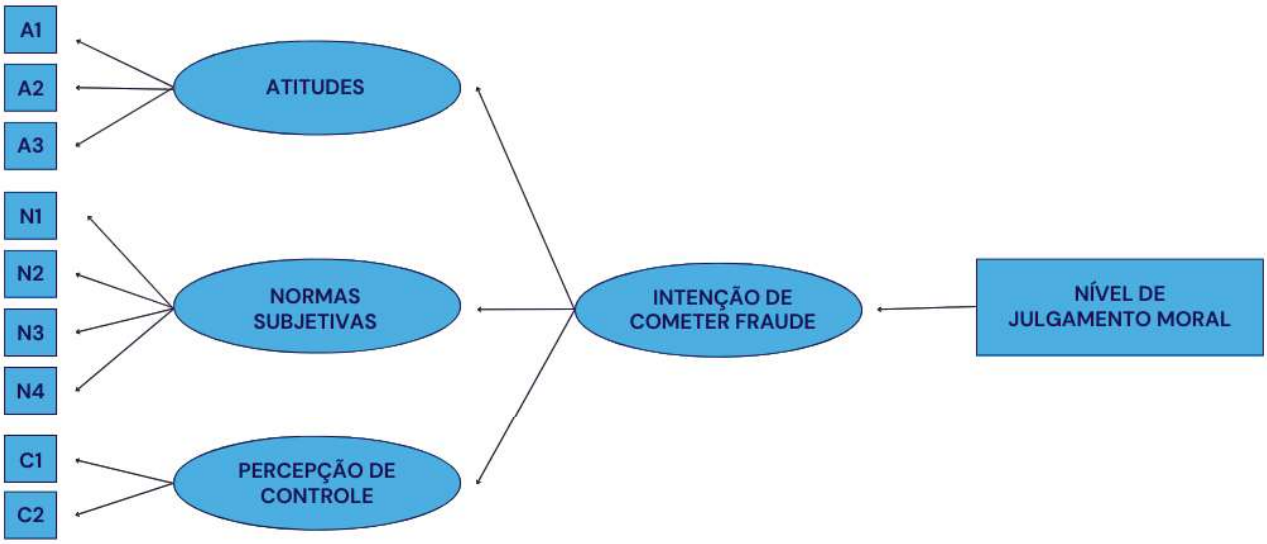
Para verificar a influência do nível de julgamento moral sobre a decisão de cometer fraude contábil, foi utilizado a *Structural Equation Modelling* (SEM) ou Modelo de Equações

Estruturais (MEE). O MEE corresponde a uma técnica utilizada para testar a validade de modelos teóricos que definem relações causais e hipotéticas entre variáveis, observadas ou latentes (MARÔCO, 2014).

De forma simples, a Análise de Equações Estruturais é fundamentada na combinação de dois métodos multivariados conhecidos: análise fatorial e análise de regressão múltipla. A análise fatorial visa definir o modelo de medida para operacionalização das variáveis latentes; e a regressão múltipla estabelece a relação entre as diferentes variáveis.

A estimação do modelo foi feita por Mínimos Quadrados Parciais (PLS-SEM), uma técnica robusta à falta de normalidade multivariada e adequada para modelos complexos, com uso de construtos com variáveis formativas (BIDO; SILVA, 2019). A Figura 6 apresenta o modelo teórico-estrutural a ser testado.

Figura 6: Modelo Teórico-estrutural



Fonte: Elaboração Própria.

Conforme mencionado anteriormente, a mensuração das atitudes se dará através de um conjunto de 4 questões fechadas, de tipo Likert, com 7 pontos. As normas subjetivas serão medidas por 3 questões fechadas de tipo Likert, com 7 pontos. Por fim, a percepção de controle será medida pela utilização de 2 questões de tipo Likert, com 7 pontos. Após mensuradas as atitudes, normas subjetivas e percepção de controle, a intenção de cometer fraude será mensurada a partir de uma análise fatorial de segunda ordem.

6 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

6.1 DESCRIÇÃO DA AMOSTRA

A amostra da pesquisa foi composta por 254 profissionais contábeis, sendo 145 homens (57%) e 109 mulheres (43%). Foram coletados dados de profissionais de todas as regiões do Brasil conforme demonstrado na tabela 1.

Tabela 1: Amostra da Pesquisa Por região

Região	Amostra
Norte	2 (1%)
Nordeste	64 (25%)
Centro-Oeste	23 (9%)
Sudeste	122 (48%)
Sul	43 (17%)
Total	**254 (100%)**

Fonte: Elaboração própria.

Com relação ao julgamento moral, dos 254 profissionais participantes, 109 enquadraram-se no nível convencional e 145 no nível pós-convencional de desenvolvimento moral. A tabela 2 apresenta a distribuição desta amostra por cargo e por nível de desenvolvimento moral.

Tabela 2: Amostra da Pesquisa por Cargo e por Nível de Desenvolvimento Moral

Cargo	Nível Convencional	Nível Pós-Convencional	Total
Contadores(as)	43	58	101
Analistas Contábeis	18	24	42
Auxiliares de Contabilidade	9	14	23
Consultores(as)	12	9	21
Auditores Externos	11	8	19
Auditores Internos	4	13	17
Outros Cargos	12	19	31
Total	**109 (43%)**	**145 (57%)**	**254 (100%)**

Fonte: Elaboração própria.

Estudos anteriores realizados com grandes amostras demonstraram que 30-50% da variação dos *scores* de julgamento é atribuível à idade e ao nível educacional em amostras que vão desde o ensino médio ao doutorado (REST *et al.,* 1999; Thoma, 2006). Considerando a importância de tais fatores, a tabela 3 apresenta o detalhamento da idade, nível educacional e tempo de experiência profissional dos participantes, de acordo com os níveis de desenvolvimento moral.

Tabela 3: Idade, Experiência Profissional e Escolaridade da Amostra

	Variação	Nível Convencional	Nível Pós-Convencional
Idade	Entre 20 e 30 anos	62 (56%)	70 (48%)
	Entre 31 e 40 anos	28 (26%)	45 (31%)
	Entre 41 e 50 anos	13 (12%)	18 (13%)
	51 anos ou mais	6 (6%)	12 (8%)
Experiência Profissional	Menos de 5 anos	28 (26%)	44 (30%)
	Entre 6 e 15 anos	62 (57%)	75 (52%)
	Entre 16 e 25 anos	14 (13%)	19 (13%)
	Entre 26 e 35 anos	5 (4%)	4 (3%)
	Mais de 35 anos	-	3 (2%)
Escolaridade	Graduação	96 (88%)	124(85%)
	Mestrado	12 (11%)	19 (14%)
	Doutorado	1 (1%)	2 (1%)
Total		**109 (100%)**	**145 (100%)**

Fonte: Dados da Pesquisa.

Como é possível verificar, os participantes que se enquadram no grupo de nível Pós-Convencional apresentam uma faixa etária maior e mais tempo de experiência profissional, sendo também maioria entre os que possuem pós-graduação.

Por fim, ressalta-se que o estudo abrangeu a esfera privada (86% da amostra), a esfera pública (11% da amostra) e o terceiro setor (3% da amostra). Assim, o perfil médio deste estudo consiste em um participante homem, graduado em contabilidade, atuando como contador no setor privado, com 30 anos de idade e 15 anos de experiência profissional. Tal perfil se alinha com as características dos autores de fraudes do estudo da ACFE (2022), que aponta que os departamentos de contabilidade estão associados a uma alta porcentagem de casos, em que 73% dos perpetradores de fraude ocupacional eram do sexo masculino. Além disso, a maioria das fraudes (54%) eram cometidas por pessoas entre 31 e 45 anos.

6.2 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DAS VARIÁVEIS

Na tabela 4, descrevem-se as médias e desvios-padrão dos itens que mensuram a intenção de cometer fraude contábil, conforme construtos estabelecidos pela Teoria do Comportamento Planejado. Foram apresentadas também as diferenças de média entre os três cenários de fraude propostos, de forma que foi empregado o teste não paramétrico de *Kruskal-Wallis*, em decorrência do próprio instrumento de pesquisa utilizado. Ressalta-se, ainda, que foi utilizada escala *Likert* de 7 pontos, de forma que para todas as afirmativas o 7 indicaria uma maior intenção da decisão por fraude, e o 1 uma menor intenção da decisão por fraude.

Verifica-se, como mostra a Tabela 4, que para todos os itens analisados houve uma redução dos valores obtidos nas respostas do cenário 1 ao cenário 3. Os respondentes avaliaram mais favoravelmente o cenário que descreve manipulações de estimativas, indicando, assim,

maior intenção de cometer fraude contábil e demonstraram menor aprovação do uso de receitas fictícias. Estas diferenças apresentam significância estatística ao nível de 1%. Tais resultados podem representar um indicativo de que o uso da categorização de fraudes com base em níveis distintos de flexibilidade de julgamento contábil pode ser útil para a análise proposta por esta pesquisa.

Tabela 4: Estatística descritiva dos itens que mensuram a intenção da decisão por fraude contábil por cenário

Item		Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3	*Kruskal-Wallis+*
Atitudes	A escolha de José foi Ruim - Boa	3,63 (1,87)	2,23 (1,63)	1,76 (1,37)	0,0001
	A escolha de José foi Tola - Sábia	3,82 (1,87)	2,32 (1,52)	1,76 (1,28)	0,0001
	A escolha de José gera benefícios para a organização	4,58 (1,93)	3,42 (1,99)	3,01 (2,05)	0,0001
	A escolha de José gera benefícios para ele mesmo	5,11 (1,87)	4,65 (1,92)	4,41 (2,09)	0,0001
Normas Subjetivas	A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José	4,04 (1,70)	3,11 (1,71)	2,52 (1,67)	0,0001
	A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	3,92 (1,78)	3,10 (1,66)	2,46 (1,61)	0,0001
	A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	4,63 (1,81)	3,71 (1,86)	3,09 (1,86)	0,0001
Percepção de Controle	José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão.	3,44 (1,94)	2,83 (1,71)	2,42 (1,69)	0,0001
	Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.	3,63 (1,97)	3,14 (2,05)	2,77 (1,99)	0,0001

Nota: O valor entre parênteses corresponde aos desvios-padrão. O símbolo + significa que os valores apresentados indicam o *p-value* do respectivo teste.
Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 5 apresenta as médias e desvios-padrão dos itens que mensuram as intenções de cometer fraude contábil dos profissionais contábeis por cargo. Verifica-se que os auditores externos apresentaram as menores médias nos cenários 1 e 3 para a maioria dos itens que mensuram atitudes, normas subjetivas e percepção de controle, indicando que tais profissionais seriam menos propensos a cometer fraude contábil. Sugere-se que o próprio contexto institucional de atuação de tais profissionais pode contribuir para o posicionamento dos mesmo diante de cenários de fraude contábil.

Tabela 5: Estatística descritiva dos itens que mensuram a intenção de cometer fraude contábil por Cargo dos Profissionais Contábeis

Cargo	AT1	AT2	AT3	AT4	NS1	NS2	NS3	PC1	PC2
Cenário 1									
Contadores(as)	3,72 (1,86)	3,96 (1,72)	4,59 (1,90)	4,90 (1,93)	4,07 (1,64)	3,98 (1,76)	4,75 (1,84)	3,48 (2,07)	3,76 (1,94)
Analistas Contábeis	3,71 (1,81)	3,73 (1,63)	4,69 (1,82)	5,42 (1,61)	4,76 (1,64)	4,35 (2,11)	4,66 (2,02)	3,61 (2,07)	3,50 (2,01)
Auxiliares de Contabilidade	3,70 (1,66)	4,04 (1,46)	5,39 (1,61)	5,08 (1,97)	4,00 (1,59)	3,82 (1,37)	4,30 (1,52)	3,56 (1,08)	3,78 (1,95)
Consultores(as)	3,95 (2,06)	4,09 (1,78)	5,04 (1,93)	5,38 (1,80)	3,90 (2,14)	4,09 (1,97)	5,19 (1,77)	3,28 (2,17)	3,47 (2,27)
Auditores Externos	2,68 (1,94)	2,84 (1,91)	3,78 (2,09)	4,84 (2,29)	2,89 (1,59)	3,42 (1,60)	3,94 (1,64)	2,57 (1,77)	3,36 (2,13)
Auditores Internos	3,58 (2,03)	3,82 (1,84)	3,58 (2,09)	5,05 (1,67)	3,94 (1,85)	3,52 (1,84)	4,64 (1,76)	3,00 (1,76)	3,47 (1,94)
Outros Cargos	3,51 (1,85)	3,67 (1,72)	4,51 (1,89)	5,35 (1,79)	4,19 (1,51)	3,61 (1,45)	4,45 (1,65)	3,80 (1,64)	3,58 (1,92)
Cenário 2									
Contadores(as)	2,19 (1,52)	2,27 (1,40)	3,21 (1,94)	4,57 (1,88)	3,04 (1,58)	3,00 (1,60)	3,61 (1,85)	2,69 (1,78)	3,09 (2,03)
Analistas Contábeis	2,50 (1,79)	2,42 (1,46)	3,66 (1,90)	4,88 (1,91)	3,54 (1,75)	3,35 (1,92)	3,83 (2,12)	3,04 (1,78)	2,97 (1,90)
Auxiliares de Contabilidade	2,91 (1,62)	3,17 (1,46)	4,30 (2,18)	4,56 (2,17)	3,21 (1,73)	3,34 (1,40)	3,65 (1,69)	3,17 (1,55)	3,47 (1,97)
Consultores(as)	2,61 (2,15)	2,80 (2,08)	3,47 (1,93)	4,57 (1,88)	3,42 (1,91)	3,61 (1,77)	4,76 (1,86)	2,80 (1,72)	2,80 (2,24)
Auditores Externos	1,47 (1,30)	1,68 (1,33)	3,15 (2,43)	5,00 (2,18)	2,26 (1,48)	2,94 (1,87)	3,05 (1,54)	2,63 (1,57)	3,26 (2,13)
Auditores Internos	1,76 (1,43)	1,88 (1,36)	2,88 (1,76)	4,05 (1,81)	2,58 (1,76)	2,52 (1,50)	3,47 (1,80)	2,58 (1,83)	3,35 (2,20)
Outros Cargos	1,90 (1,37)	2,03 (1,44)	3,48 (1,92)	4,83 (1,82)	3,19 (1,83)	2,96 (1,47)	3,74 (1,65)	3,00 (1,80)	3,29 (2,23)
Cenário 3									
Contadores(as)	1,74 (1,34)	1,73 (1,22)	2,94 (2,05)	4,53 (1,97)	2,48 (1,62)	2,41 (1,58)	3,04 (1,85)	2,52 (1,74)	2,63 (1,89)
Analistas Contábeis	1,92 (1,52)	1,88 (1,40)	3,28 (2,00)	4,30 (2,20)	2,92 (1,77)	2,64 (1,70)	3,28 (2,03)	2,59 (1,72)	2,80 (1,94)
Auxiliares de Contabilidade	2,17 (1,43)	2,13 (1,39)	3,91 (2,35)	4,82 (1,94)	2,82 (1,74)	2,95 (1,69)	3,43 (1,94)	3,21 (1,95)	3,47 (2,08)
Consultores(as)	1,76 (1,81)	1,85 (1,74)(	3,19 (2,13)	4,42 (2,22)	2,47 (1,93)	2,57 (1,93)	3,42 (1,96)	2,00 (1,81)	2,76 (2,27)
Auditores Externos	1,36 (0,95)	1,36 (0,95)	2,26 (1,93)	4,05 (2,63)	1,89 (1,19)	2,26 (1,44)	2,68 (1,56)	1,84 (1,11)	2,89 (2,07)
Auditores Internos	1,64 (1,41)	1,64 (1,32)	2,35 (1,61)	3,58 (1,93)	1,94 (1,47)	2,00 (1,36)	2,88 (1,79)	1,94 (1,43)	2,00 (1,73)
Outros Cargos	1,58 (1,02)	1,61 (0,98)	2,90 (2,02)	4,51 (2,09)	2,58 (1,70)	2,29 (1,55)	2,90 (1,79)	2,12 (1,40)	2,96 (2,21)

Nota: O valor entre parênteses corresponde aos desvios-padrão. AT1 = Item 1 que mensura o construto Atitudes; AT2 = Item 2 que mensura o construto Atitudes; AT3 = Item 3 que mensura o construto Atitudes; AT4 = Item 4 que mensura o construto Atitudes; NS1 = Item 1 que mensura o construto Normas Subjetivas; NS2 = Item 2 que mensura o construto Normas Subjetivas; NS3 = Item 3 que mensura o construto Normas Subjetivas; PC1 = Item 1 que mensura o construto Percepção de Controle; PC2 = Item 2 que mensura o construto Percepção de Controle.
Fonte: Elaboração própria.

Sobre o desenvolvimento moral dos indivíduos da amostra, a tabela 6 apresenta as médias das pontuações obtidas para os estágios de julgamento moral, considerando-se toda a

amostra e todas as questões dos dois dilemas utilizados. Ressalta-se que, conforme mencionado anteriormente, o teste não considera o nível pré-convencional, tendo em vista que este tende a ser encontrado em crianças, não sendo este o público-alvo do instrumento.

Tabela 6: Estatística descritiva das pontuações dos estágios de julgamento moral

Nível de Desenvolvimento Moral	Estágios de Julgamento Moral	Pontuação Média (N = 254)	*Kruskal-Wallis+*
Nível Convencional	Estágio 3	2,59 (0,66)	0,0001
	Estágio 4	3,89 (0,81)	
Nível Pós-Convencional	Estágio 5	2,87 (0,81)	
	Estágio 6	4,12 (0,79)	

Nota: O valor entre parênteses corresponde aos desvios-padrão. O símbolo + significa que os valores apresentados indicam o *p-value* do respectivo teste.
Fonte: Elaboração própria.

A partir das pontuações dos estágios de julgamento moral obtidas por cada participante, foi realizada uma classificação da amostra quanto ao tipo de julgamento moral dominante, ou seja, o estágio que é mais utilizado pelo indivíduo. Verifica-se que os estágios 4 e 6 foram os que apresentaram maior pontuação na amostra, sendo os estágios dominantes da maioria dos participantes, de forma que: 10 profissionais foram enquadrados no Estágio 3, 117 no Estágio 4, 17 no estágio 5 e 110 no estágio 6.

A tabela 7 detalha as médias das respostas dos itens que mensuram a intenção de cometer fraude contábil por estágio de julgamento moral: as atitudes, normas subjetivas e percepção de controle, respectivamente.

Tabela 7: Estatística descritiva dos itens que mensuram as Atitudes por estágio de julgamento moral

Item	Estágio 3 (N = 10)	Estágio 4 (N = 117)	Estágio 5 (N = 17)	Estágio 6 (N = 110)
Cenário 1				
A escolha de José foi Ruim – Boa	4,60 (1,96)	3,61 (1,93)	4,23 (2,17)	3,46 (1,74)
A escolha de José foi Tola – Sábia	5,00 (1,56)	3,82 (1,76)	4,29 (1,53)	3,63 (1,68)
A escolha de José gera benefícios para a organização	6,10 (0,74)	4,72 (1,93)	4,64 (1,99)	4,29 (1,92)
A escolha de José gera benefícios para ele mesmo	5,10 (1,97)	4,94 (1,98)	4,29 (1,68)	5,25 (1,77)
Cenário 2				
A escolha de José foi Ruim – Boa	2,20 (1,47)	2,22 (1,62)	2,64 (1,73)	2,17 (1,5)
A escolha de José foi Tola – Sábia	2,40 (1,43)	2,33 (1,54)	2,65 (1,62)	2,26 (1,50)
A escolha de José gera benefícios para a organização	3,70 (2,16)	3,46 (2,04)	4,00 (2,17)	3,25 (1,90)
A escolha de José gera benefícios para ele mesmo	4,10 (1,37)	4,59 (1,99)	5,24 (1,75)	4,68 (1,92)
Cenário 3				
A escolha de José foi Ruim – Boa	2,30 (1,56)	1,63 (1,31)	2,41 (1,87)	1,74 (1,30)
A escolha de José foi Tola – Sábia	2,10 (1,52)	1,68 (1,29)	2,29 (1,72)	1,72 (1,16)
A escolha de José gera benefícios para a organização	3,40 (2,22)	3,12 (2,10)	3,94 (2,33)	2,70 (1,92)
A escolha de José gera benefícios para ele mesmo	4,30 (1,63)	4,28 (2,23)	5,00 (1,54)	4,47 (2,05)

Nota: O valor entre parênteses corresponde aos desvios-padrão do período.
Fonte: Elaboração própria

Verifica-se que nos 2 primeiros Cenários (referentes ao uso de estimativas e diferenças temporais, respectivamente), os participantes em Estágio 6 tendem a atribuir menores pontuações aos itens que mensuram as atitudes, avaliando de forma mais negativa o comportamento descrito nos cenários. Ressalta-se que este grupo de respondentes possui uma orientação aos princípios éticos universais, de forma que mesmo com uma maior flexibilidade de escolhas contábeis, verifica-se uma tendência de desaprovação das manipulações das informações contábeis.

No Cenário 3, os participantes do Estágio 4 apresentam médias menores. Isso significa que os profissionais com raciocínio moral com orientação para a Lei e para a Ordem, que valorizam autoridades e regras fixas, avaliaram mais negativamente o cenário de receitas fictícias, no qual não há flexibilidade para julgamento profissional e constitui uma infração normativa.

A Tabela 8 descreve os itens que mensuram as normas subjetivas. A partir das estatísticas apresentadas nesta tabela, pode-se perceber que no cenário 1 os participantes em estágio 6 de julgamento moral também apresentam médias reduzidas na avaliação das normas subjetivas. Ou seja, tais participantes apresentam menor percepção de pressão de grupos de pessoas próximas para a manipulação de estimativas. Tal padrão não se repete para os cenários 2 e 3.

Tabela 8: Estatística descritiva dos itens que mensuram as Normas Subjetivas por estágio de julgamento moral

Item	Estágio 3 (N = 10)	Estágio 4 (N = 117)	Estágio 5 (N = 17)	Estágio 6 (N = 110)
Cenário 1				
A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José	5,20 (1,13)	4,07 (1,76)	4,47 (1,37)	3,82 (1,68)
A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	4,70 (1,63)	4,07 (1,89)	4,24 (1,48)	3,63 (1,66)
A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	5,40 (1,43)	4,73 (1,79)	4,94 (1,68)	4,40 (1,83)
Cenário 2				
A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José	3,10 (1,59)	3,07 (1,71)	3,17 (1,60)	3,12 (1,76)
A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	2,70 (1,88)	3,06 (1,66)	3,47 (1,62)	3,12 (1,66)
A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	3,70 (2,26)	3,69 (1,88)	3,65 (1,69)	3,75 (1,85)
Cenário 3				
A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José	3,20 (1,99)	2,44 (1,61)	3,00 (2,00)	2,46 (1,65)
A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	3,20 (1,98)	2,39 (1,61)	3,11 (2,02)	2,36 (1,50)
A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	4,50 (2,22)	2,96 (1,88)	3,65 (2,15)	3,04 (1,72)

Nota: O valor entre parênteses corresponde aos desvios-padrão do período.

Fonte: Elaboração própria

Por fim, a tabela 9 descreve os itens que mensuram a percepção de controle. De maneira semelhante a tabela anterior, verifica-se que no Cenário 1 os participantes em estágio 6 apresentam menores médias, indicando que esse grupo tem um sentimento menor de controle sobre a possibilidade de manipulação contábil a partir do uso de estimativas.

Tabela 9: Estatística descritiva dos itens que mensuram a Percepção de Controle por estágio de julgamento moral

Item	Estágio 3 (N = 10)	Estágio 4 (N = 117)	Estágio 5 (N = 17)	Estágio 6 (N = 110)
Cenário 1				
José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão	4,60 (1,78)	3,54 (1,94)	4,12 (1,93)	3,10 (1,90)
Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.	3,90 (0,99)	3,79 (2,07)	4,58 (1,77)	3,28 (1,91)
Cenário 2				
José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão	3,10 (1,37)	2,75 (1,64)	3,53 (2,15)	2,78 (1,74)
Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.	3,10 (1,79)	2,98 (2,05)	3,76 (2,13)	3,21 (2,06)
Cenário 3				
José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão	3,50 (2,07)	2,37 (1,63)	3,24 (2,08)	2,25 (1,61)
Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.	3,60 (2,01)	2,68 (2,05)	3,29 (1,96)	2,71 (1,94)

Nota: O valor entre parênteses corresponde aos desvios-padrão do período.
Fonte: Elaboração própria

6.3 MODELOS DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS

O Modelo Equações Estruturais, segundo Marôco (2014), demanda etapas e cálculos relativamente complexos, o que exige um processo de análise estruturado. Nesse sentido, antes de apresentar os testes da relação proposta, fazem-se necessárias análises dos modelos de mensuração e após os ajustes destes é que se avalia o modelo de caminhos (HENSELER *et al.,* 2009; GÖTZ et al., 2010). Para os fins desta pesquisa, considerando que foram coletadas informações para 3 cenários de fraudes, serão analisados 3 modelos de equações estruturais.

Para analisar os modelos de mensuração, serão consideradas a validade convergente, a validade discriminante e a confiabilidade. Como mencionado anteriormente, os modelos a serem testados possuem três construtos latentes que juntos mensuram a Intenção de Cometer Fraude Contábil: Atitudes, Normas Subjetivas e Percepção de Controle. As atitudes em relação à fraude foram mensuradas a partir de 4 variáveis observáveis: AT1, AT2, AT3 e AT4; as

normas subjetivas foram medidas por meio de três variáveis observáveis: NS1, NS2, NS3 e NS4; e a percepção de controle foi mensurada pela utilização de duas variáveis observáveis: PC1 e PC2.

Vale mencionar que, tendo por base as considerações teóricas que permitem eliminar do modelo os itens com cargas fatoriais reduzidas (MAROCO, 2014), decidiu-se por excluir o 4º item que mensura as Atitudes. A Intenção de cometer Fraude Contábil consiste em uma variável de segunda ordem, mensurada a partir dos demais construtos latentes.

Antes de partir para os demais testes estatísticos, verificou-se o atendimento do tamanho mínimo da amostra por meio do software *G*Power*, seguindo recomendações de poder estatístico de 80% e tamanho de efeito mediano, com $f^2 = 0,15$ (RINGLE; SILVA; BIDO, 2014; HAIR *et al.,* 2017). Considerando que as variáveis latentes do modelo recebem apenas um preditor, o resultado mínimo é de 55 observações, inferior ao número de respondentes obtidos para este estudo.

A tabela 10 apresenta os testes estatísticos para mensuração da validade Convergente e Confiabilidade dos modelos.

Tabela 10: Validade Convergente e Confiabilidade dos Modelos de Equações Estruturais

Construto	Coef. R2	Coef. Conf. Composta (CC)	Alfa Cronbach	Variância média extraída (AVE)
Cenário 1				
Atitudes	0,722	0,9150	0,8620	0,7850
Normas Subjetivas	0,724	0,8620	0,7620	0,6770
Percepção de Controle	0,506	0,8300	0,6140	0,7150
Decisão por Fraude*	-	0,8474	0,8430	0,6507
Cenário 2				
Atitudes	0,6830	0,8990	0,8280	0,7510
Normas Subjetivas	0,6610	0,8940	0,8230	0,7390
Percepção de Controle	0,5630	0,8710	0,7040	0,7710
Decisão por Fraude*	-	0,8394	0,8460	0,6357
Cenário 3				
Atitudes	0,7650	0,9100	0,8470	0,7730
Normas Subjetivas	0,7230	0,9240	0,8750	0,8010
Percepção de Controle	0,6230	0,8760	0,7180	0,7790
Decisão por Fraude*	-	0,8769	0,8860	0,7041

Nota: O símbolo * indica uma variável de 2ª ordem.
Fonte: Elaboração própria.

O primeiro aspecto a ser analisado é a Validade Convergente dos modelos, obtida por meio das Variâncias Médias Extraídas (*Average Variance Extracted - AVEs*). A AVE é a porção dos dados que é explicada pelas variáveis latentes. Para os fins desta pesquisa, utilizou-se o critério de Fornell e Larcker (1981), que estabelece que com valores maiores que 0,50 admite-se que o modelo tem um resultado satisfatório.

A confiabilidade do modelo é analisada pelos indicadores de Consistência Interna (alfa de Cronbach) e Confiabilidade Composta (CC), sendo ambos usados para avaliar se a amostra está livre de vieses, ou ainda, se as respostas – em seu conjunto – são confiáveis. Valores do Alfa de Cronbach > 0,60 são considerados adequados em pesquisas exploratórias e valores > 0,70 do indicador de Confiabilidade Composta são considerados satisfatórios (HAIR *et al.,* 2014).

Já a validade discriminante (VD) do MEE indica se as variáveis latentes são independentes umas das outras (Hair *et al.,* 2014). Uma das maneiras de analisar este critério é observar as cargas cruzadas (*Cross Loading*), ou seja, verificar se os indicadores possuem cargas fatoriais mais altas nas suas respectivas Variáveis Latentes do que em outras (CHIN, 1998), conforme disposto na tabela 11.

Tabela 11: Validade Discriminante dos Modelos de Equações Estruturais - critério de Chin (1998)

Item	Atitudes	Normas Subjetivas	Percepção de Controle
Cenário 1			
AT1	**0,9270**	0,5320	0,4440
AT2	**0,9210**	0,4870	0,3900
AT3	**0,8040**	0,3860	0,2540
NS1	0,4680	**0,8580**	0,4250
NS2	0,4150	**0,8160**	0,5110
NS3	0,4340	**0,7940**	0,2940
PC1	0,4670	0,4800	**0,9050**
PC2	0,1940	0,3560	**0,7820**
Cenário 2			
AT1	**0,932**	0,428	0,443
AT2	**0,927**	0,381	0,428
AT3	**0,725**	0,346	0,358
NS1	0,426	**0,888**	0,440
NS2	0,377	**0,874**	0,447
NS3	0,342	**0,815**	0,279
PC1	0,476	0,394	**0,889**
PC2	0,352	0,412	**0,867**
Cenário 3			
AT1	**0,941**	0,546	0,558
AT2	**0,941**	0,541	0,529
AT3	**0,740**	0,393	0,496
NS1	0,565	**0,933**	0,472
NS2	0,525	**0,910**	0,491
NS3	0,422	**0,840**	0,427
PC1	0,609	0,451	**0,896**
PC2	0,442	0,466	**0,869**

Fonte: Elaboração própria.

Há ainda o critério de Fornell e Larcker (1981) para verificação da validade discriminante, no qual compara-se as raízes quadradas dos valores das AVEs de cada construto com as correlações (de *Pearson*) entre as variáveis latentes. As raízes quadradas das AVEs

devem ser maiores que as correlações entre os dos constructos. Nesse sentido, pode-se verificar que o modelo atende aos dois critérios de validade discriminantes.

Tabela 12: Validade Discriminante dos Modelos de Equações Estruturais - critério de Fornell e Larcker (1981)

	Atitudes	Normas Subjetivas	Percepção de Controle
		Cenário 1	
Atitudes	**0,886**		
Normas Subjetivas	0,533	**0,823**	
Percepção de Controle	0,417	0,502	**0,846**
		Cenário 2	
Atitudes	**0,867**		
Normas Subjetivas	0,446	**0,859**	
Percepção de Controle	0,474	0,458	**0,878**
		Cenário 3	
Atitudes	**0,879**		
Normas Subjetivas	0,567	**0,895**	
Percepção de Controle	0,600	0,518	**0,883**

Nota: As raízes quadradas da Variância Média Extraída (AVEs) estão na diagonal.
Fonte: Elaboração própria.

Por fim, foi feita a interpretação dos coeficientes de caminho, no qual a variável que indica a Intenção de cometer Fraude foi tomada com variável dependente dos estágios de julgamento moral mensurados pelo DIT, possibilitando o teste do modelo teórico proposto pela pesquisa. A tabela 13 demonstra a relação entre as variáveis para os 3 cenários propostos.

Tabela 13: Influência do julgamento moral sobre a intenção da decisão de cometer fraude contábil

			Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3
Decisão por Fraude	?	Estágio de Julgamento Moral	– 0,170**	0,004	-0,049

Nota: Os símbolos *, ** e *** representam significância estatística a 10%, 5% e 1%, respectivamente.
Fonte: Elaboração própria

6.4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A partir dos *outputs* obtidos, pode-se inferir que a influência do estágio de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil ocorre em contextos nos quais há alta flexibilidade para escolhas contábeis - ou seja, quando há maior oportunidade para o comportamento fraudulento -, sendo significativa apenas para o cenário 1.

Como visto nas estatísticas descritivas, nos cenários 2 e 3, nos quais há menor flexibilidade de julgamento, verificaram-se médias mais baixas para os itens que mensuram a intenção de cometer fraude contábil. Adicionalmente, os *outputs* obtidos a partir das equações estruturais levam ao entendimento de que indivíduos em estágios distintos de moralidade

avaliam essas situações de forma semelhante (a maioria avalia negativamente a decisão por fraude nesses contextos).

O resultado apresentado para estes cenários pode ser um reflexo da redução de oportunidades para manipulação contábil, que conforme estabelecido pelo modelo de Cressey (1953), é um dos três fatores que precisam estar presentes para ocorrência da fraude, juntamente com a pressão e racionalização. Entretanto, torna-se importante destacar que, devido às limitações da própria pesquisa, pode existir uma influência do viés de desejabilidade social para esses cenários nos quais a fraude equivale também a uma violação criminal.

Quanto às evidências do cenário 1, estas indicam que em um contexto de alta flexibilidade para as escolhas contábeis (e maior oportunidade para fraude), os indivíduos em estágios mais baixos de julgamento moral – em estágios 3 e 4, por exemplo – são mais propensos a distorção das informações financeiras e a fraude contábil. Tais indivíduos tendem a ter uma maior preocupação com a conformidade das normas sociais (sejam leis ou a aprovação de um grupo de referência específico) do que com o que seria moralmente o curso de ação mais correto. Assim, se a decisão a ser tomada não ultrapassa as barreiras legais, ela se torna aceitável, mesmo que sejam ocasionados danos a determinado grupo de pessoas, neste cenário, aos usuários da informação contábil.

Este nível convencional de desenvolvimento moral é mais sensível à influência externa, de forma que se deve chamar atenção para o fato de que os fatores ambientais são importantes para explicar os desvios comportamentais. A este respeito, tanto os contextos de formação quanto os de atuação profissionais atuais no Brasil são guiados pelo ensino, adoção e aplicação dos padrões internacionais de contabilidade (IFRS), que estabelecem a produção de relatórios financeiros que requerem mais julgamento e permitem mais interpretação e profissional.

Este contexto normativo é apontado na literatura (CALLAO; JARNE, 2010; LIU *et al.,* 2014; CAPKUN; COLLINS; JEANJEAN, 2016; UGRIN; MASON; EMLEY, 2017) como propício a manipulações contábeis, principalmente no que diz respeito aos mercados emergentes, como o Brasil (VIANA *et al.,* 2022). Isso porque o ambiente institucional das economias menos desenvolvidas são formadas por sistemas de governança corporativa e regulamentação governamental mais fracos, níveis mais baixos de monitoramento por parte dos acionistas, além de menor proteção dos investidores minoritários. Essas características tendem a criar uma "atmosfera propícia" para que os gestores desses mercados se envolvam com mais frequência em manipulações contábeis (VIANA *et al.,* 2022).

Os profissionais, então, reagem às pressões de seus ambientes institucionais incorporando procedimentos considerados socialmente aceitos como sendo a escolha

organizacional adequada (VIANA *et al.,* 2022). Tais ambientes criam padrões de comportamento, que, em virtude da aprendizagem social, disponibilizam racionalizações que podem ser utilizadas para o cometimento da fraude contábil.

Conforme colocado por Cressey (1953), não é necessário que se criem racionalizações para o cometimento da fraude, mas o indivíduo simplesmente aplica à sua própria situação uma verbalização que lhe foi disponibilizada em contato com uma cultura na qual tais verbalizações estão presentes. Na verdade, não é possível que os fraudadores usem racionalizações da forma indicada sem antes terem entrado em contato com definições e situações que em maior ou menor grau sancionam a violação criminal da confiança financeira.

Por este entendimento, a flexibilidade normativa cria oportunidades, e os ambientes de formação e atuação profissional fornecem as racionalizações necessárias ao comportamento fraudulento. Tais concepções são consistentes com as afirmações da pesquisa de Dellaportas *et al.* (2006), que enfatizam que os contadores, muitas vezes, demonstram uma orientação para o raciocínio convencional de julgamento moral, e que esta orientação normativa/legalista pode levar a um aprimoramento das habilidades necessárias para se encontrar e usar brechas e exceções técnicas para normas complexas, de modo que seja possível manipular os resultados das organizações. Têm-se, então, demonstrações financeiras que atendem às normas contábeis, mas não fornecem uma representação justa da entidade econômica. Não há violação criminal, mas caso existam (a) deturpação relevante, (b) intenção, (c) confiança, e (d) dano, há fraude.

Em contraste, pessoas em estágios avançados de julgamento moral, que baseiam seus julgamentos em um conjunto de valores e princípios morais universais, seriam menos propensas à fraude contábil. Esse resultado se alinha com a expectativa teórica estabelecida no modelo desenvolvido por Kohlberg (1984), que afirma que o raciocínio por princípios é marcado por uma evolução da identidade social, de modo que ocorre uma alteração da autopercepção do indivíduo. Assim, ele passa a perceber a si mesmo não apenas como um cidadão, mas como um agente moral que é responsável pela preservação dos direitos fundamentais dos outros membros da sociedade.

O emprego da equidade se torna possível em indivíduos pós-convencionais, pois estes, ao executarem seus julgamentos não empregam apenas as regras e convenções sociais, mas consideram as necessidades, os motivos e as intenções de cada pessoa envolvida na situação, para poder tratá-las de forma justa (COLBY *et al.,* 1987).

Aqui chama-se atenção para o fato de que, apesar de o ambiente corporativo/institucional exercer influência sobre o desenvolvimento moral dos indivíduos, ele não é seu único determinante, podendo existir o efeito de outros fatores, tais como os afetos, a

capacidade de desenvolvimento cognitivo, etc. Além disso, a aquisição das habilidades necessárias ao avanço no desenvolvimento moral pode ser estabelecida fora do contexto de trabalho, em contato e em participação com outros contextos e grupos sociais nos quais o indivíduo também está inserido, sejam familiares, ideológicos (ALLEN; ENNIS, 2011), religiosos (HO, 2009), etc. De todo modo, o raciocínio moral dos indivíduos sempre se desenvolve a partir de uma interação com o mundo exterior, de forma que há uma reestruturação da autopercepção do indivíduo a partir de um relacionamento com os autoconceitos de outras pessoas (KOHLBERG, 1984).

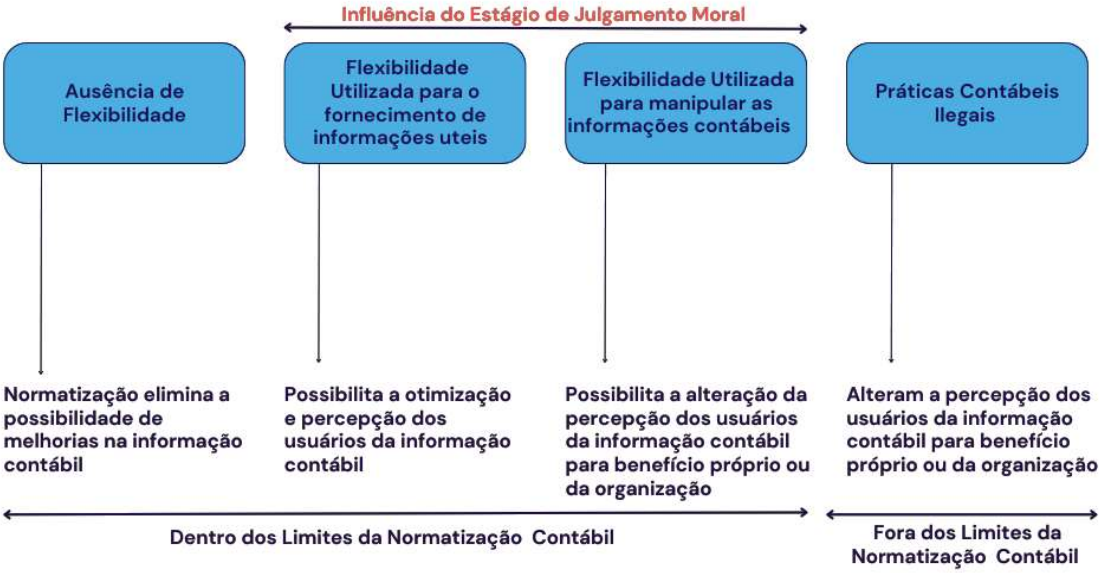
Partindo deste entendimento, um contador pode exercer suas atribuições profissionais em ambiente que sanciona/aprova as manipulações contábeis, e ainda assim, estar em um estágio de julgamento moral 5 ou 6, e tomar decisões em conformidade com o raciocínio destes estágios. Isso porque o raciocínio por princípios envolve uma orientação para regulação de normas internas, repousando em uma base de auto seleção e princípios universais, no sentido de serem cumpridas independente do que diz a lei ou convenção social (KOHLBERG, 1984). Esse profissional torna-se, então, menos sensível a pressões externas.

Ressalta-se ainda, que a ausência de racionalizações no nível pós-convencional não está atrelada à incapacidade do indivíduo de utilizá-las, visto que os modos de pensamento de todos os estágios inferiores de julgamento moral estão disponíveis para o sujeito. O que ocorre é que os indivíduos tendem a ter uma preferência hierárquica pelo estágio mais alto que podem produzir. Nesse sentido, os julgamentos morais são ditados tanto por uma questão de preferência quanto pela facilidade de compreensão, com o estágio modal individual representando o estágio de maior preferência que ele pode usar prontamente (KOHLBERG, 1984).

Isto posto, tal entendimento alinha-se com o colocado por LeVie (2023), que enfatiza que a maioria das decisões éticas são intuitivas, de forma que raramente há uma análise metódica. Normalmente, alguém que toma decisões moralmente questionáveis tem influências conscientes e subconscientes em jogo, incluindo o viés egoísta e a pressão para se conformar, bem como o fator situacional.

O estágio de julgamento moral em estágio avançado é tomado, então, como um fator que pode reduzir a ocorrência da fraude contábil, aumentando potencialmente a fidedignidade das informações contábeis e dos demonstrativos financeiros, mesmo em contexto de oportunidade (maior flexibilidade para julgamento profissional, por exemplo) e pressão. Sugere-se que essa redução está relacionada à ausência de racionalizações nos estágios mais avançados de julgamento moral. A figura 7 ilustra os resultados obtidos.

Figura 7: Influência do Estágio de Julgamento Moral



Fonte: Elaboração Própria.

A facilidade com que as pessoas podem racionalizar uma fraude específica (mantendo-se todos os outros aspectos iguais) dependeria, então, do desenvolvimento moral individual, sendo este um fator que é estabelecido em um momento anterior à ocorrência da fraude. Nesse sentido, o indivíduo com julgamento moral em estágios mais avançados não formaria racionalizações e, consequentemente, não cometeria fraude contábil.

Considerando a importância do contexto corporativo e acadêmico para a disponibilização de racionalizações, bem como para a obtenção de avanços no julgamento moral dos profissionais contábeis, os resultados apresentados por esta tese apresentam uma alternativa que pode ser útil no combate ao comportamento fraudulento nas organizações, isto é, a promoção de estímulos ao desenvolvimento do julgamento moral de seus integrantes.

Conforme colocado anteriormente, os impulsos para o desenvolvimento moral ocorrem de forma mútua. Inicialmente, o ambiente institucional consiste em um fator que pode favorecer ou retardar o desenvolvimento do julgamento moral, devido aos estímulos que ele oferece, que são fundamentais para o desenvolvimento cognitivo (PIAGET, 1964) e para o desenvolvimento da habilidade de tomada de perspectiva social (SELMAN, 1976). Do mesmo modo, o contexto organizacional passa a ser afetado pelo tipo de julgamento moral mantido pelas pessoas.

Somente a autonomia e a independência das influências sociais dos princípios morais entre as pessoas pós-convencionais sugerem que os padrões de aprendizagem social não devem predominar entre as pessoas deste subgrupo (LANZA-KADUCE; MARY KLUG, 1986). Conforme sugerido pela literatura (ASHKANASY; WINDSOR; TREVINO, 2006; CHANG;

YEN, 2007; KISH-GEPHART *et al.,* 2010; IQBAL; SHOLIHIN, 2019), ao atingir os níveis mais avançados de desenvolvimento moral, existe uma tendência a tomada de decisões mais éticas.

Assim, os resultados apresentados trazem contribuições teóricas à literatura sobre fraude contábil ao expandir o entendimento do Triângulo de Fraudes. Apesar de Cressey (1953) estabelecer que as racionalizações ocorrem a partir da aquisição de orientações normativas por meio da associação diferencial com outros indivíduos, o estágio de julgamento moral é colocado aqui como um fator que determina a forma como estes indivíduos reagem/analisam a estas orientações normativas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta tese dedicou-se ao estudo da problemática da fraude contábil, entendendo que esta constitui um fenômeno que causa danos de diversos tipos em organizações de todo o mundo. Usualmente, as pesquisas sobre o tema partem do entendimento de que a fraude tem origem quando há: (i) um problema financeiro não compartilhável, que cria uma motivação para o crime; (ii) uma oportunidade de violar uma posição de confiança; e (iii) a capacidade de ajuste da autopercepção do indivíduo, de forma a tornar a violação de confiança um comportamento justificável e aceitável (CRESSEY, 1953).

Entretanto, quando apresentados a oportunidades e motivos aparentemente idênticos, por que uma pessoa ou organização recorre à fraude e outra não? (WELLS 2004). Por que quando são oferecidas grandes recompensas e existem baixos riscos de detecção tantos empresários adotam o curso "economicamente irracional" e optam por não fraudar? (BRAITHWAITE, 1985). Para responder a questionamentos como estes, tem crescido entre os pesquisadores o interesse em atributos culturais e de personalidade que podem influenciar as atitudes de um indivíduo em relação ao comportamento econômico desviante.

Neste sentido, tomando como base percepções da psicologia moral, esta pesquisa sugere que o desenvolvimento moral (KOHLBERG, 1984) pode ser visto como possível preditor da intenção de cometer fraude contábil em contextos de alta flexibilidade para escolhas contábeis. Testou-se a tese de que pessoas em estágios mais avançados de julgamento moral seriam menos propensas a se engajar em comportamento antiético, e, portanto, não utilizariam racionalizações. Assim, mesmo em um contexto de pressão e oportunidade, o julgamento moral em estágio avançado reduziria a probabilidade do cometimento da fraude contábil. No mesmo sentido, pessoas em estágios mais baixos de julgamento moral são mais propensos ao relativismo moral, ao interesse próprio e potencialmente ao comportamento fraudulento.

De forma mais específica, o objetivo da pesquisa consistiu em verificar a influência dos estágios de julgamento moral sobre a intenção da decisão por fraude contábil, ampliando a compreensão da racionalização proposta pelo modelo de Cressey (1953).

Antes de adentrar no mérito da pesquisa, algumas limitações precisam ser destacadas. Primeiro, a por tratar-se de uma pesquisa que lida com construtos que não são diretamente observáveis, foram empregados cenários hipotéticos como base situacional e não experimentos reais, não sendo possível mensurar qual seria o real comportamento do respondente, apenas uma intenção declarada de um respondente/participante voluntário, sujeita a um viés de desejabilidade social.

Segundo, em decorrência das limitações impostas pelas ferramentas disponíveis ao pesquisador, não foi possível controlar todas as variáveis que poderiam exercer impacto no processo de tomada de decisão. Por fim, a própria necessidade de escolha de modelo teórico de desenvolvimento moral constitui um custo de oportunidade, visto que foram utilizados pressupostos filosóficos sobre "princípios morais universais" que podem ir de encontro com outras linhas de pesquisa sobre desenvolvimento moral que foram desconsideradas no estudo.

Dito isso, os resultados apresentados demonstraram que a influência do estágio de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil ocorre em contextos de flexibilidade de julgamento dada ao preparador das demonstrações financeiras. Nos cenários 2 e 3, nos quais há menor flexibilidade de julgamento, não se encontraram influências estatisticamente significativas do estágio de julgamento moral sobre a fraude contábil, de forma que indivíduos em estágios distintos de moralidade, em sua maioria, avaliaram negativamente a decisão por fraude. Sugere-se que tal resultado pode ser um reflexo da redução de oportunidades para manipulação contábil, que, conforme estabelecido por Cressey (1953) é um dos três fatores necessários à ocorrência da fraude, juntamente com a pressão e racionalização.

Entretanto, no Cenário 1 de maior flexibilidade para julgamento, verificou-se que o desenvolvimento moral dos indivíduos é um fator que pode reduzir a intenção da decisão por fraude contábil. Tal resultado é um indicativo de que indivíduos com julgamento moral em estágios avançados são menos sensíveis a pressões organizacionais, possuindo menor propensão à racionalização da violação de confiança em contextos de alta flexibilidade para julgamento, e que a ausência deste fator faz com que a fraude contábil não ocorra.

Com relação aos indivíduos em menores estágios de julgamento moral, indica-se que possuem uma tendência normativa/legalista que pode levar a um aprimoramento das habilidades necessárias para utilização de brechas e exceções técnicas para normas complexas, de forma que possuem uma maior propensão a manipulação dos resultados das organizações e a fraude contábil.

Ressalta-se que nesses estágios mais baixos, no raciocínio convencional de desenvolvimento moral, as pessoas são mais sensíveis à influência externa/contextual, de forma que as convenções sociais dos ambientes corporativos são importantes para explicar os desvios comportamentais. Os próprios contextos de atuação profissional podem criar padrões de comportamento, que, em virtude da aprendizagem social, disponibilizam racionalizações que podem ser utilizadas para o cometimento da fraude contábil.

Assim, considerando que o julgamento moral cognitivo é um fator psicológico que é desenvolvido ao longo dos anos e que pode ser impulsionado em virtude de fatores contextuais,

os achados desta pesquisa sugerem uma possibilidade de combate ao comportamento fraudulento. Pesquisas futuras podem examinar políticas e procedimentos organizacionais específicos que suprimem ou trazem melhorias ao desenvolvimento moral dos indivíduos nas organizações.

É válido mencionar também, que esta pesquisa traz contribuições teóricas à literatura sobre fraude contábil ao expandir o entendimento do Triângulo de Fraudes. Apesar de Cressey (1953) afirmar que a utilização de racionalizações decorre da aquisição de orientações normativas por meio da associação diferencial com outros indivíduos, o estágio de julgamento moral é colocado aqui como um fator que determina a forma como estes indivíduos reagem/analisam a estas orientações normativas.

Embora os processos de aprendizagem social estejam em ação em todos os estágios do desenvolvimento moral, independentemente do estágio, a autonomia e a independência das influências sociais entre as pessoas pós-convencionais sugerem que os padrões de aprendizagem social não devem predominar entre as pessoas deste subgrupo (LANZA-KADUCE; MARY KLUG, 1986).

A utilização ou ausência de racionalizações depende, então, do desenvolvimento moral de cada indivíduo. Assim, os dados da pesquisa apontam que o estágio de julgamento moral constitui um fator que pode reduzir a ocorrência da fraude contábil nos contextos de alta flexibilidade para escolhas contábeis, aumentando potencialmente a fidedignidade das informações contábeis e demonstrativos financeiros.

REFERÊNCIAS

ABDOLMOHAMMADI, M. J.; BAKER, C. R. Accountants' value preferences and moral reasoning. **Journal of Business Ethics,** v. 69, n. 1, p. 11-25, 2006.

ABDOLMOHAMMADI, M. J.; FEDOROWICZ, J.; DAVIS, O. Accountants' cognitive styles and ethical reasoning: A comparison across 15 years. **Journal of Accounting Education,** v. 27, n. 4, p. 185-196, 2009.

ABDOLMOHAMMADI, M. J.; ARIAIL, D. L. A test of the selection-socialization theory in moral reasoning of CPAs in industry practice. **Behavioral Research in Accounting,** v. 21, n. 2, 1-12, 2009.

ASSOCIATION OF CERTIFIED FRAUD EXAMINERS. **2010 Fraud Examiners' Manual.** Austin, TX: ACFE, 2010.

_____. **Report to the nations.** Austin, TX: ACFE, 1996.

_____. **Fraud Examiners Manual.** Austin, TX: ACFE, 2014.

_____. **Report to the nations**. Austin, TX: ACFE, 2022.

AHMED, M. M.; CHUNG, K. Y.; EICHENSEHER, J. W. Business students' perception of ethics and moral judgment: A cross-cultural study. Journal of Business Ethics, v. 43, n. 1, p. 89-102, 2003.

AKYOL, A. C. **Corporate Governance and Fraud.** Corporate Fraud Exposed. Emerald Publishing Limited, 2020.

ALBRECHT, W. S.; HOWE, K. R.; ROMNEY, M. B. **Deterring Fraud: The Internal Auditor's Perspective.** Altomonte Springs, FL: The Institute of Internal Auditors' Research Foundation, 1984.

ALBRECHT, C.; *et al*. The role of power in financial statement fraud schemes. **Journal of business ethics,** v. 131, n. 4, p. 803-813, 2015.

ALLEN, P. W.; ENNIS, K. L. **Rule-Based Moral Reasoning and CPAs' Political Ideology.** Academy of Business Journal, 2011. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1797925. Acesso em: 11 mai. 2023.

ALLEYNE, P.; PHILLIPS, K. Exploring academic dishonesty among university students in Barbados: An extension to the theory of planned behaviour. **Journal of Academic Ethics,** v. 9, n. 4, p. 323-336, 2011.

ALLEYNE, P.; *et al.* Factors influencing ethical intentions among future accounting professionals in the Caribbean. **Journal of Academic Ethics,** v. 12, n. 2, p. 129-144, 2014.

AMAT, O. **Detecting accounting fraud before it's too late.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2019.

ASHKANASY, N. M.; WINDSOR, C. A.; TREVIÑO, L. K. Bad apples in bad barrels revisited: Cognitive moral development, just world beliefs, rewards, and ethical decision-making. **Business Ethics Quarterly,** v. 16, n. 4, 449-473, 2006.

AWANG, Y.; ISMAIL, S. Determinants of financial reporting fraud intention among accounting practitioners in the banking sector: Malaysian evidence. **International Journal of Ethics and Systems,** v. 34, n. 3, p, 110 -125, 2017.

BAY, D. D.; GREENBERG, R. R. The relationship of the DIT and behavior: A replication. **Issues in Accounting Education,** v. 16, n. 3, p. 367-380, 2001.

BIAGGIO, A. M. B. **Lawrence Kohlberg: ética e educação moral.** São Paulo: Moderna, 2002.

BIDO, D. S.; SILVA, D. SmartPLS 3: especificação, estimação, avaliação e relato. **Administração: Ensino e Pesquisa**, v. 20, n. 2, p. 488-536, 2019.

BOSCO, S. M.; *et al.* Teaching business ethics: The effectiveness of common pedagogical practices in developing students' moral judgment competence. **Ethics and Education,** v. 5, n. 3, p. 263-280, 2010

BRENNAN, N. M.; MCGRATH, M. Financial statement fraud: Some lessons from US and European case studies. **Australian accounting review,** v. 17, n. 42, p. 49-61, 2007.

BRANDON, D. M.; *et al.* The joint influence of client attributes and cognitive moral development on students' ethical judgments. **Journal of Accounting Education,** v. 25, n. 1-2, p. 59-73, 2007.

BROWN, M. E.; TREVIÑO, L. K. Ethical leadership: A review and future directions. **The leadership quarterly,** v. 17, n. 6, p. 595-616, 2006.

BROWN, J. O.; HAYS, J.; STUEBS JR, M. T. Modeling accountant whistleblowing intentions: Applying the theory of planned behavior and the fraud triangle. **Accounting and the Public Interest,** v. 16, n. 1, p. 28-56, 2016.

CARPENTER, T. D.; REIMERS, J. L. Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior. **Journal of Business Ethics,** v. 60, n. 2, p. 115-129, 2005.

CALHOUN, C.; LIGHT, D.; KELLER, S. **Sociology.** New York: Alfred A. Knoff, 1989.

CHANG, M. K. Predicting unethical behavior: a comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior. Journal of business ethics, v. 17, n. 16, p. 1825-1834, 1998.

CHANG, C. J.; YEN, S. H. The effects of moral development and adverse selection conditions on managers' project continuance decisions: A study in the Pacific-Rim region. **Journal of Business Ethics,** v. 76, n. 1, p. 347-360, 2007.

CHENG, J.; BAI, H.; YANG, X. Ethical Leadership and Internal Whistleblowing: A Mediated Moderation Model. **Journal of Business Ethics,** v. 155, n. 1, p. 115-130, 2019.

CHIN, W. W. The partial least squares approach for structural equation modeling. In: MARCOULIDES, G. A. (ed.). **Modern methods for business research.** London: Lawrence Erlbaum Associates, 1998.

CHOO, F.; TAN, K. An "American Dream" theory of corporate executive Fraud. **Accounting Forum,** v. 31, n. 2, p. 203-215, 2007.

CLEMENTS, L. H.; SHAWVER, T. The effects of emotions on the moral judgments and intentions of accountants. **Journal of Forensic & Investigative Accounting,** v. 7, n. 1, p. 146-179, 2015.

COHEN, J. R.; *et al*. The effects of perceived fairness on opportunistic behavior. **Contemporary Accounting Research,** v. 24, n. 4, p. 1119-1138, 2007.

COHEN, J.; *et al*. Corporate fraud and managers' behavior: Evidence from the press. **Journal of Business Ethics,** v. 95, n. 1, p. 271-315, 2010.

COLBY, A.; KOHLBERG, L. **The measurement of moral judgment.** Nova York: Cambridge University Press, 1987.

COLBY, A.; KOHLBERG, L.; KAUFFMAN, K. Theoretical Introduction to the Measurement of Moral Judgment. In: COLBY, A. **The Measurement of Moral Judgment. Theoretical Foundations and Research Validation**. New York: Cambridge University, 1987.

COLEMAN, J. W. Toward an integrated theory of white-collar crime. **American Journal of Sociology,** v. 93, n. 2, p. 406-439, 1987.

CRAWFORD, R. L.; WEIRICH, T. R Fraud guidance for corporate counsel reviewing financial statements and reports. **Journal of Financial Crime,** v. 18 n. 4, p. 347-360, 2011.

CRESSEY, D. R. **Other People's Money: The Social Psychology of Embezzlement.** New York: The Free Press, 1953.

DELLAPORTAS, S.; COOPER, B. J.; LEUNG, P. Measuring moral judgement and the implications of cooperative education and rule-based learning. **Accounting & Finance,** v. 46, n. 1, p. 53-70, 2006.

DOE, R.; *et al.* Normative Motivation in Whistleblowing Decision Making. **Journal of organizational psychology,** v. 20, n. 4, p. 23-29, 2020.

DOMINO, M. A.; WINGREEN, S. C.; BLANTON, J. E. Social cognitive theory: The antecedents and effects of ethical climate fit on organizational attitudes of corporate accounting professionals—a reflection of client narcissism and fraud attitude risk**. Journal of Business Ethics,** v. 131, n. 2, p. 453-467, 2015.

Dorminey, J.; *et al.* The evolution of fraud theory. **Issues in Accounting Education,** v. 27, n. 2, p. 555-579, 2012.

DUNGAN, J. A.; YOUNG, L.; WAYTZ, A. The power of moral concerns in predicting whistleblowing decisions. **Journal of Experimental Social Psychology,** v. 85, n. 1, p. 1-12, 2019.

EMLER, N.; RENWICK, S.; MALONE, B. The relationship between moral reasoning and political orientation. **J. Person. Soc. Psychol,** v. 45, n. 2, p. 1073-1080, 1983.

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research.** Reading, MA.: Addison-Wesley, 1975.

FORNELL, C.; LARCKER, D. F. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research,** v.18, n. 1, p. 39-50, 1981.

FREDERICK, W. C. Emergent management morality: Explaining corporate corruption. **Emergence,** v. 5, n. 1, p. 5-35, 2003.

FREDIN, A.; *et al.* "The Road Not Taken": A Study of Moral Intensity, Whistleblowing, and Regret. **Ethics & Behavior,** v. 29, n. 4, p. 320-340, 2019.

GIFIS, S. H. **Law dictionary. Simon and Schuster.** New York: Adams Media, 2010.

GILLIGAN, C. **In a Different Voice**. Harvard, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.

GÖTZ, O.; LIEHR-GOBBERS, K.; KRAFFT, M. Evaluation of structural equation models using the partial least squares (PLS) approach. In: VINZI, V. E.; CHIN, W. W.; HENSELER, J. WANG, H. (eds). **Handbook of partial least squares.** Heidelberg: Springer, 2010

GUNDLACH, M. J.; DOUGLAS, S. C.; MARTINKO, M. J. The Decision to Blow the Whistle: A Social Information Processing Framework. **Academy of Management Review,** v. 28, n. 1, p. 107–123, 2003.

HAIR, J. F.; *et al.* **Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM).** Los Angeles: SAGE, 2014.

HAIR, J. F.; *et al.* Mirror, mirror on the wall: a comparative evaluation of composite-based structural equation modeling methods. **Journal of the academy of marketing science,** v. 45, n. 6, p. 616-632, 2017.

HEALY, P. M.; WAHLEN, J. M. A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. **Accounting horizons,** v. 13, n. 4, p. 365-383, 1999.

HEMRAJ, M. B. Preventing corporate scandals. **Journal of Financial Crime,** v. 11, n. 3, p. 268-276, 2004.

HENSELER, J.; RINGLE, C. M.; SINKOVICS, R. R. The use of partial least squares path modeling in international marketing. **Advances in International Marketing**, v. 20, n. 1, p. 277-319, 2009.

HIGGINS, J.P.T., GREEN, S. **Cochrane Handbook for Systematic Reviews of Interventions Version 5.1.0.** Nova York: Simon & Schuster, 2011.

HO, Y. H. Associations between the religious beliefs and ethical-reasoning abilities of future accounting professionals. **Social Behavior and Personality: an international journal,** v. 37, n. 5, p. 673-678, 2009.

HO, Y. H.; LIN, C. Y. The moral judgment relationship between leaders and followers: A comparative study across the Taiwan Strait. **Journal of Business Ethics,** v. 134, n. 1, p. 299-310, 2016.

HOLTFRETER, K. General theory, gender-specific theory, and white-collar crime. **Journal of Financial Crime,** v. 22, n. 4, p. 22-431, 2015.

IASB. (2018). Conceptual framework for financial reporting. In: MATSUMOTO, A. S.; PARREIRA, E. M. **Uma pesquisa sobre o Gerenciamento de Resultados Contábeis: causas e conseqüências.** São Paulo: Contabilidade Gestão E Governança, 2009.

IQBAL, S.; SHOLIHIN, M. The role of cognitive moral development in tax compliance decision making: An analysis of the synergistic and antagonistic tax climates. International **Journal of Ethics and Systems**, v. 35, n. 3, p. 1-19, 2019

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of financial economics,** v. 3, n. 4,p. 305-360, 1976.

JONES, D. A. A novel approach to business ethics training: Improving moral reasoning in just a few weeks. **Journal of Business Ethics,** v. 88, n. 1, p. 367-379, 2009.

JONES, M. J. **Creative accounting, fraud and international accounting scandals.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2011.

KANT, I. **Fundamentação da metafísica dos costumes.** Lisboa: Edições 70 Ltda, 1997.

KILLEN, M.; HART, D. **Morality in Everyday Life**. NewYork: Cambridge University Press, 1995.

KISH-GEPHART, J. J.; HARRISON, D. A.; TREVIÑO, L. K. Bad apples, bad cases, and bad barrels: meta-analytic evidence about sources of unethical decisions at work. **Journal of applied psychology,** v. 95, n. 1, 1-31, 2010.

KLIMEK, J.; WENELL, K. Ethics in accounting: an indispensable course? **Academy of Educational Leadership Journal**, v. 15, n. 4, 107-118, 2011.

KOHLBERG, L. **Essays on moral development. The psychology of moral development**. San Francisco, CA: Harper and Row, 1984.

KOHLBERG, L. **Psicología del desarrollo moral.** Bilbao Spain: Desclée de Brouwer, 1992.

KLYNVELD PEAT MARWICK GOERDELER (KPMG). **KPMG Malaysia Fraud Survey 2004 Report.** Kuala Lumpur, 2004.

KRANACHER, M. J.; RILEY JR, R. A.; WELLS. J. T. **Forensic Accounting and Fraud Examination.** New York, NY: John Wiley & Sons, 2011.

KRANACHER, M. J.; RILEY, R. **Forensic accounting and fraud examination**. New York, NY: John Wiley & Sons, 2020.

LAN, G.; *et al*. A study of the relationship between personal values and moral reasoning of undergraduate business students. **Journal of Business Ethics,** v. 78, n. 1, p. 121-139, 2008.

LANZA-KADUCE, L.; KLUG, M. Learning to cheat: The interaction of moral-development and social learning theories. **Deviant Behavior**, v. 7, n. 3, p. 243-259, 1986.

LEVI, M. Organized fraud and organizing frauds Unpacking research on networks and organization. **Criminology and Criminal Justice**, v. 8, n. 4, p. 389-419, 2008.

LIBBY, R.; SEYBERT, N. Behavioural studies of the effects of regulation on earnings management and accounting choice. In: CHAPMAN, C.S.; MILLER, D. J. **Linking Accounting, Organisations and Institutions**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

LIBERATI, A.; *et al.* The PRISMA statement for reporting systematic reviews and meta-analyses of studies that evaluate health care interventions: explanation and elaboration. **Journal of clinical epidemiology,** v.62, n. 10, p. e1-e34, 2009.

LIYANARACHCHI, G.; NEWDICK, C. The Impact of Moral Reasoning and Retaliation on Whistle-Blowing: New Zealand Evidence'. **Journal of Business Ethics,** v. 89, n. 1, p. 37-57, 2009.

LOCKE, D. A psychologist among the philosophers: Philosophical aspects of Kohlberg's theories. In: MODGIL, S.; MODGIL, C. (eds.). **Lawrence Kohlberg: Consensus and Controversy.** Philadelphia: Falmer Press, 1986.

LOH, C. Y.; WONG, J. B. Matching the'knowing what to do'and the'doing what you know'in ethical decision-making. **Australasian Accounting, Business and Finance Journal,** v. 3, n. 2, p. 3-17, 2009.

MADDEN, T. J.; ELLEN, P. S.; AJZEN, I. A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. **Personality and social psychology Bulletin**, v. 18, n. 1, p. 3-9, 1992.

MARÔCO, J. **Análise de Equações Estruturais: Fundamentos teóricos, software e aplicações.** Pêro Pinheiro/Portugal, Report Number, 2014.

MAY, D. R.; LUTH, M. T. The effectiveness of ethics education: A quasi-experimental field study. **Science and engineering ethics,** v. 19, n. 1, p. 545-568, 2013.

MAY-AMY, Y. C.; HAN-RASHWIN, L. Y.; CARTER, S. Antecedents of company secretaries' behaviour and their relationship and effect on intended whistleblowing. **Corporate governance (Bradford),** v. 20, n. 5, p. 837-861, 2020.

MESSNER, S.; ROSENFELD, R. **Crime and the American Dream.** Belmont: Wadsworth, 1994.

MONTEVERDE, V. H. New fraud star theory and behavioural sciences. **Journal of Financial Crime,** v. 30, n. 4, p. 983-998, 2023.

MOREIRA, P. L. **Uma análise do julgamento moral em jovens adultos dos anos de 1988/1989 e 2011 e em adolescentes dos anos de 1996 e 2011. 2013.** 2013. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013.

MOREIRA, P. L. **O Julgamento Moral e a Construção da Ação Política.** 2017. Tese (Doutorado em Psicologia Social) - Universidade Federal da Paraíba; Universidade de Santiago de Compostela, João Pessoa, 2017.

MORRIS, S. A.; MCDONALD, R. A. The role of moral intensity in moral judgments: An empirical investigation. **Journal of Business Ethics**, v. 14, n. 1, p. 715-726, 1995

MULFORD, C. W.; COMISKEY, E. E. **The financial numbers game: detecting creative accounting practices.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2005.

NELSON, M. W.; ELLIOT, J. A.; TARPLEY, R. L. (2003). How are earnings managed? Examples from auditors. **Accounting Horizon**, v. 17, n. 1, p.17-35, 2003.

PARK, H.; BLENKINSOPP, J. Whistleblowing as planned behavior–A survey of South Korean police officers. **Journal of business ethics,** v. 85, n. 4, p. 545-556, 2009.

PETRUCELLI, J. R. **Detecting fraud in organizations: Techniques, tools, and resources.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2013.

PIAGET, J. **O Juízo Moral na Criança.** São Paulo: Summus., 1932.

PONEMON, L. A. Can ethics be taught in accounting? **Journal of Accounting Education,** v. 11, n. 1, p. 185-209, 1993.

PONG, C.; *et al.* Restoring trust in auditing: Ethical discernment and the Adelphia scandal. **Managerial Auditing Journal,** v. 24, n. 1, p. 183-203, 2009.

POWER, M. **The audit society.** Oxford: Oxford University Press, 1997.

POWER, M. The apparatus of fraud risk. **Accounting, organizations and society,** v. 38, n. 6-7, p. 525-543, 2012.

RAMAMOORTI, S., D. MORRISON, AND J. W. KOLETAR. **Bringing Freud to Fraud: Understanding the Stateof-Mind of the C-Level Suite/White Collar Offender Through ‘‘A-B-C’’ Analysis.** Working paper, Institute for Fraud Prevention, 2009.

RAWLS, J. **Uma teoria de justiça.** São Paulo: Martins Fontes, 2008.

REYNOLDS, S. J.; CERANIC, T. L. The effects of moral judgment and moral identity on moral behavior: an empirical examination of the moral individual. **Journal of applied psychology**, v. 92, n. 6, p. 1610-1621, 2007.

REST, J. R. Longitudinal study of the Defining Issues Test of moral judgment: A strategy for analyzing developmental change. **Developmental Psychology,** v. 11, n. 6, p. 738–748, 1975.

REST, J.; *et al.* Judging the important issues in moral dilemmas: An objective measure of development. **Developmental Psychology,** v. 10, n. 4, p. 491–501, 1974.

REST, J.; *et al*. **Postconventional moral thinking: a neo-kohlbergian approach.** Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 1999.

REZAEE, Z. Causes, consequences, and deterence of financial statement fraud. **Critical perspectives on Accounting,** v. 16, n. 3, p. 277-298, 2005.

RINGLE, C. M.; SILVA, D.; SOUZA BIDO, D. Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. **REMark-Revista Brasileira de Marketing**, v. 13, n. 2, p. 56-73, 2014.

SAAT, M.; PORTER, S.; WOODBINE, G. The effect of ethics courses on the ethical judgement-making ability of Malaysian accounting students. **Journal of Financial Reporting and Accounting,** v. 8, n. 2, p. 92-109, 2010.

SAAT, M.; PORTER, S.; WOODBINE, G. A longitudinal study of accounting students' ethical judgement making ability. **Accounting Education,** v. 21, n. 3, p. 215-229, 2012.

SANTOS, L. C.; DINIZ, J. A. Um estudo sobre a relação entre a religiosidade e o raciocínio moral dos alunos de Ciências Contábeis. **Enfoque Reflexão Contábil,** v. 35, n. 3, p. 83-101, 2016.

SCHIPPER, K. Commentary on earnings management. **Accounting Horizons,** v. 3, n. 4, p. 91-102, 1989.

SCHMINKE, M.; AMBROSE, M. L.; NEUBAUM, D. O. The effect of leader moral development on ethical climate and employee attitudes. **Organizational behavior and human decision processes,** v. 97, n. 2, 135-151, 2005.

SCHWARTZ, M. S. **Business ethics: An ethical decision-making approach.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2017.

SHAWVER, T. J.; CLEMENTS, L. H.; SENNETTI, J. T. **How does moral intensity impact the moral judgments and whistleblowing intentions of professional accountants?. Research on professional responsibility and ethics in accounting.** Bingley: Emerald Group Publishing Limited, 2015.

SILVA, V. K. R.; SOUSA, R. G. Interconexão Entre Acadêmicos e Profissionais Sobre as Práticas de Resposta à Fraude e à Corrupção no Setor Público. **Revista Contemporânea de Contabilidade,** v. 19, n. 51, p. 19-36, 2022.

SHI, W.; CONNELLY, B. L.; & HOSKISSON, R. E. External corporate governance and financial fraud: Cognitive evaluation theory insights on agency theory prescriptions. **Strategic Management Journal,** v. 38, n. 6, p. 1268-1286, 2017.

SMITH, M. **Research Methods in Accounting.** Califórnia: SAGE, 2014.

SNAREY, J. R.; REIMER, J.; KOHLBERG, L. Development of social-moral reasoning among Kibbutz adolescents: A longitudinal cross-cultural study. **Developmental Psychology,** v. 21, n. 1, p. 3–17, 1985.

SUTHERLAND, E. H. **Principles of Criminology**. Philadelphia, PA: Lippincott, 1939.

SUTHERLAND, E. H. **Principles of criminology.** Cambridge: Cambridge University Press, 1947.

SHWEDER, R. A. Review of Lawrence Kohlberg's Essays on moral development. The philosophy of moral development. **Contemp. Psychol,** v. 1, n. 1, p. 421-424, 1982.

THOMA, S. J. Research using the Defining Issues Test. In: KILLEN, M.; J. G. SMETANA, M. **Handbook of Moral Psychology**. NJ: Erlbaum Associates, 2006.

TOMLINSON, E. C. Teaching the interactionist model of ethics: Two brief case studies. **Journal of Management Education,** v. 33, n. 2, p. 142-165, 2009.

TREVIÑO, L. K.; WEAVER, G. R.; REYNOLDS, S. J. Behavioral ethics in organizations: A review. **Journal of management,** v. 32, n. 6, p. 951-990, 2006.

TURIEL, E. The development of morality. In DAMON, W. (ed.). **Handbook of Child Psychology**. New York: Development, Wiley, 1997.

TURIEL, E.; EDWARDS, C. P.; KOHLBERG, L. Moral development in Turkish children, adolescents, and young adults. **Journal of Cross-Cultural Psychology,** v. 9, n. 1, p. 75–86, 1978.

VINE, I. Moral maturity in socio-cultural perspective: Are Kohlberg's stages universal? In: MODGIL, S.; MODGIL, C. (eds.). **Lawrence Kohlberg: Consensus and Controversy.** Philadelphia: Falmer Press, 1986.

WANG, Y.; LI, H. Moral leadership and unethical pro-organizational behavior: A moderated mediation model. **Frontiers in psychology,** v.10, n. 1, p. 1-19, 2019.

WEISENBORN, D.; NORRIS, D. M. Red flags of management fraud. **National Public Accountant,** v. 42, n. 2, p. 29-34, 1997.

WELLS, J. T. **Principles of fraud examination.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2014.

_____. **International Fraud Handbook.** New Jersey: John Wiley & Sons, 2018.

WEST, A. The ethics of professional accountants: an Aristotelian perspective. **Accounting, Auditing & Accountability Journal,** v. 30, n. 2, p. 328-351, 2017.

WILHELM, W. J.; CZYZEWSKI, A. B. A Quasi-Experimental Study of Moral Reasoning of Undergraduate Business Students Using an Ethical Decision-Making Framework in a Basic Accounting Course. **Delta Pi Epsilon Journal,** v. 48, n. 3, p. 129-143, 2006.

WILHELM, W. J.; CZYZEWSKI, A. B. Ethical reasoning instruction in undergraduate cost accounting: A non-intrusive approach. **Academy of Educational Leadership Journal,** v. 16, n. 2, p. 131, 2012.

WOLFE, D. T.; HERMANSON, D. **The Fraud Diamond: Considering the four elements of fraud.** The CPA Journal (December), 2004. Disponível em: [https://digitalcommons.kennesaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2546&context=facpubs]. Acesso em 06 mai. 2023.

XU, Z. X.; MA, H. K. How can a deontological decision lead to moral behavior? The moderating role of moral identity. **Journal of Business Ethics,** v. 137, n. 3, p. 537-549, 2016.

YOUNG, S.D. (2020). Financial Statement Fraud: Motivation, Methods, and Detection. In: BAKER, H. K.; PURDA-HEELER, L.; SAADI, S. (Ed.) **Corporate Fraud Exposed.** Bingley: Emerald Publishing Limited, 2020.

APÊNDICE A - PROTOCOLO UTILIZADO NA REVISÃO SISTEMÁTICA

OBJETIVO:

Verificar o atual corpo do conhecimento sobre o impacto dos elementos relacionados aos Julgamentos Morais sobre as decisões por Fraudes Contábeis.

MÉTODOS DE BUSCA DE FONTES:

Através do uso de palavras-chaves previamente definidas, buscas por artigos de periódicos deverão ser realizadas via web.

PALAVRAS-CHAVES:

"Moral Judgment" and "Accounting Fraud"

Ou

“Moral Reasoning” and "Accounting Fraud"

Ou

“Julgamento Moral” and “Fraude Contábil”

Ou

“Raciocínio Moral” and “Fraude Contábil”

LISTAGEM DE FONTES:

• Portal Periódicos da Capes (http://novo.periodicos.capes.gov.br/)

TIPO DOS ARTIGOS:

Artigos de periódicos.

IDIOMA(S) DOS ARTIGOS:

Inglês e português.

CRITÉRIOS DE INCLUSÃO E EXCLUSÃO DOS TRABALHOS:

Critérios de inclusão:

a) Devem ser trabalhos publicados e disponíveis integralmente em bases de dados científicas.

b) Devem ser trabalhos publicados a partir de 2000.

c) Os trabalhos devem tratar de temas relacionados a moralidade e fraudes.

Critérios de exclusão:

a) Serão desconsiderados trabalhos que não estejam disponíveis integralmente nas bases de dados pesquisadas.

b) Serão desconsiderados trabalhos anteriores ao ano 2000.

c) Serão desconsiderados trabalhos que não estejam escritos em português ou inglês.

d) Serão desconsiderados trabalhos que não abordem de forma conjunta a fraude e a moralidade em nenhum aspecto.

PROCESSO DE SELEÇÃO DOS ESTUDOS PRIMÁRIOS:

Deverão ser realizadas buscas com as palavras-chaves nas fontes de pesquisa definidas. Dos trabalhos recuperados deverão ser lidos os resumos, e uma pré-avaliação, já baseada nos critérios de inclusão e exclusão, será feita para selecionar os textos que deverão ser lidos integralmente. Os textos selecionados deverão ser lidos integralmente e avaliados rigorosamente de acordo com os mesmos critérios, sendo considerados válidos ou inválidos para os objetivos desta Revisão Sistemática.

ESTRATÉGIA DE EXTRAÇÃO DE INFORMAÇÃO:

Serão preenchidos “formulários de extração de dados” para cada texto, considerado válido para a RS, lido integralmente. Além das informações básicas (dados bibliográficos, data de publicação, entre outros), esses formulários deverão conter a síntese do trabalho, redigida pelo pesquisador que conduzirá a RS.

SUMARIZAÇÃO DOS RESULTADOS:

Com os resultados obtidos, deverá ser redigido um relatório que descreve sinteticamente o conteúdo da RS. Análises qualitativas e quantitativas, com relação aos trabalhos pesquisados e suas conclusões, também deverão ser realizadas.

APÊNDICE B -INSTRUMENTO DA PESQUISA

PARTE 1 – DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS

1) 0Gênero
- Masculino
- Feminino
- Outro(a)

2) Qual a sua idade?

3) Em qual Estado você mora?

4) Qual o seu nível de escolaridade?

- Graduação
- Mestrado
- Doutorado

5) Quantos anos de experiência você possui em funções relacionadas com a contabilidade?

6) Qual o cargo que você exerce?
- Contador
- Auditor interno
- Auditor externo
- Empresário contábil
- Perito
- Outros

7) Qual a sua esfera de atuação?
- Pública
- Privada
- Terceiro Setor

8) Qual o setor de atuação da empresa/instituição que você trabalha?

- Bens Industriais
- Comunicações
- Comércio Diverso
- Construção Civil
- Agropecuária
- Alimentos
- Saúde
- Petróleo, Gás e Biocombustíveis
- Tecnologia da Informação
- Utilidade Pública
- Serviços Diversos
- Outros

9) Qual o porte da empresa/instituição em que você trabalha?

- Microempreendedor Individual (MEI)
- Empresa Individual (EI)
- Sociedade Limitada (Ltda.)
- Sociedade Simples (SS)
- Sociedade Anônima (S/A)

- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)
- Instituição Pública
- Outro

PARTE 2 - CENÁRIO HIPOTÉTICO DE FRAUDE

A seguir serão apresentados 3 cenários hipotéticos sobre o processo de tomada de decisão contábil. Leia as informações e responda às questões relacionadas. Não há respostas certas ou erradas. O importante para nossa pesquisa é conhecer sua opinião e decisão sobre o tema.

Cenário 1

A JP Móveis SA é uma empresa do setor privado que negocia ações em bolsa de valores, atuando na produção e venda de móveis, que tinha entre seus executivos: José (CFO) e Antônio (CEO).

Ao final do ano de 2019, a empresa estava realizando a consolidação das informações anuais para elaboração das demonstrações financeiras. No entanto, José (CFO) estava preocupado com a possibilidade de não atingir as previsões de lucros dos analistas de mercado que cobrem a empresa. Ao analisar os relatórios preliminares, ele verificou que o lucro por ação apurado apontava para um montante inferior em relação à previsão média relatada pelos analistas, em torno de 15%. Historicamente, as análises da empresa apontam que a ocorrência de diferenças superiores a 10% entre o lucro reportado e as expectativas dos analistas impactam negativamente o valor de mercado das ações das empresas naquele setor, não sendo rápida a recuperação de valor ao longo do tempo.

Ao revisar os registros contábeis que serviram de base para as demonstrações financeiras, José (CFO) verificou que o lançamento das despesas com Perdas Estimadas em Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD) foram feitas a partir de uma estimativa conservadora, contabilizando o valor mais provável de ocorrência (probabilidade de 40%). Tal abordagem seguia as políticas da empresa e as normas contábeis vigentes, que estabelecem que as perdas de crédito esperadas devem representar primordialmente a probabilidade da ocorrência.

José percebeu que se continuasse com essa abordagem e registrasse a despesa no valor mais provável, o lucro por ação seria de R$ 1,18. A expectativa média dos analistas era de R$ 1,36 por ação. Então, José agiu de forma diferente do verificado na política histórica da organização, e em vez de optar pela abordagem mais conservadora na atribuição de perdas, naquele período, realizou o registro pelo valor de menor probabilidade de ocorrência (20% de probabilidade). Com esse ajuste na política contábil, o lucro por ação seria de R$ 1,40, e as expectativas dos analistas seriam atingidas. José atingiu seu objetivo com a alteração, de modo que não houve queda no valor de mercado das ações após a divulgação do resultado.

Expresse, a partir das afirmativas a seguir, sua opinião quanto à decisão de José no Cenário descrito.

1	A escolha de José foi uma decisão	**Ruim**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Boa**
2	A escolha de José foi uma decisão	**Tola**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Sábia**
3	A escolha de José gera benefícios para a organização	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
4	A escolha de José gera benefícios para ele mesmo	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
5	A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
6	A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
7	A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
8	José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão.	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
9	Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**

Cenário 2

Ainda no contexto da JP Móveis SA, ao fim do exercício de 2020, a dificuldade para atingir as expectativas dos analistas se repetiu. José (CFO) teve que revisar novamente os registros contábeis e identificar as alternativas para o problema. Ao fazer isto, José verificou que as perdas efetivas nos recebíveis de clientes ultrapassaram os valores esperados, o que tornava o cenário ainda mais difícil. Já não se tratava mais de estimativas, mas de perdas (despesas) que já haviam efetivamente concretizado.

Entretanto, José percebeu que se adiasse o registro de todas as perdas em recebíveis de clientes realizadas nas últimas 4 semanas daquele ano, a empresa apresentaria um lucro por ação no valor de R$ 1,70 por ação, atingindo as expectativas dos analistas (R$ 1,65 por ação). Caso contrário, ao registrar o valor total das perdas, o lucro por ação seria de R$ 1,28. José então, adiou o registro dessa despesa para o trimestre imediatamente posterior, possibilitando a melhoria dos resultados e atingindo as expectativas dos analistas. A nova estratégia também atingiu o objetivo pretendido.

Expresse, a partir das afirmativas a seguir, sua opinião quanto à decisão de José no Cenário descrito.

1	Adiar o registro das transações foi uma decisão	**Ruim**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Boa**
2	Adiar o registro das transações foi uma decisão	**Tola**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Sábia**
3	Adiar o registro das transações foi uma decisão que gerou benefícios para a organização	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
4	Adiar o registro das transações foi uma decisão que gerou benefícios para a José	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
5	A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José.	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
6	A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
7	A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável.**
8	José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em adiar o registro das transações.	**Concordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Discordo Totalmente**
9	Se José quiser, ele pode facilmente adiar o registro dessas transações.	**Concordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Discordo Totalmente**

Cenário 3

No fim do exercício de 2021, José (CFO) ainda enfrentava problemas para atingir as expectativas dos analistas na JP Móveis SA. Os relatórios preliminares das demonstrações financeiras apresentaram um lucro por ação de R$ 1,36 e a expectativa dos analistas era de R$ 1,95 por ação. No entanto, avaliando as operações e registros contábeis, José verificou que quinzenalmente um cliente regular da empresa realizava pedidos de produtos para produção. Os pedidos deste cliente representavam cerca de 20% das receitas mensais.

Entretanto, no mês de dezembro, devido a questões de ordem financeira do cliente, este pedido, que era regular, não foi feito, impactando significativamente o resultado da JP Móveis SA no último trimestre e consequentemente na performance anual. José, então, realizou um registro de uma venda para esse cliente, no valor de costume, mesmo sem um pedido formal por parte do cliente, e sem que as mercadorias tenham sido entregues. A estratégia de José foi delineada para que no início do exercício seguinte (2022), a venda pudesse ser cancelada ainda no primeiro trimestre. Com essa alteração, a empresa atingiu a meta de lucros dos analistas que era de R$ 1,95 por ação.

Avalie a decisão de José e as afirmativas a seguir, e use as respectivas escalas para demonstrar sua opinião.

1	A escolha de José foi uma decisão	**Ruim**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Boa**
2	A escolha de José foi uma decisão	**Tola**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Sábia**
3	A escolha de José gera benefícios para a organização	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
4	A escolha de José gera benefícios para ele mesmo	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
5	A maioria dos meus colegas de trabalho provavelmente aprovaria a decisão de José	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
6	A maioria dos profissionais de contabilidade provavelmente aprovaria a decisão de José.	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
7	A maioria dos gestores que eu conheço provavelmente aprovaria a decisão de José	**Extremamente Improvável**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Extremamente Provável**
8	José provavelmente não sofrerá nenhum tipo de punição, então não há problema em tomar essa decisão.	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**
9	Se José quiser, ele pode facilmente realizar essa alteração.	**Discordo Totalmente**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Concordo Totalmente**

PARTE 3 - DIT

João e o Remédio

Num país da Europa, havia uma mulher que estava quase à morte porque sofria de câncer. Existia só um remédio que podia salvá-la, tendo sido inventado recentemente por um farmacêutico local. Mas saia um tanto caro para fazer esse medicamento, além disso, o farmacêutico cobrava dez vezes mais do que lhe custava. João, o marido daquela mulher doente, tomou dinheiro emprestado para comprar o remédio, mas só conseguiu a metade. Pediu abatimento ou que lhe deixasse pagar mais tarde, pois sua mulher precisava mesmo do remédio, mas o farmacêutico disse que não vendia por menos, nem vendia fiado, pois queria ganhar dinheiro. Então, João ficou desesperado e começou a pensar em arrombar a farmácia e roubar o remédio para sua esposa.

- João deveria roubar aquele remédio? ( ) Sim ( ) Não ( ) Não Sei

As afirmativas a seguir são possíveis justificativas da sua resposta anterior. Atribua um grau de importância a cada uma delas

	Grau de Importância				
	Máxima	**Grande**	**Média**	**Pequena**	**Nenhuma**
1. As leis da sociedade devem ser obedecidas.					
2. É natural que um marido amoroso chegue a roubar para atender a sua esposa.					
3. João deveria pensar que manter sua esposa viva seria útil para ele.					
4. João deve considerar que é importante a dualidade da vida.					
5. João deveria pensar em beneficiar alguém que ele gosta.					
6. Os direitos do farmacêutico, quanto ao seu invento, devem ser respeitados.					
7. A essência de viver, conta tanto individualmente como socialmente, quanto o destino de morrer.					
8. Nas relações sociais, as pessoas devem se regular por princípios.					
9. O farmacêutico está se valendo de uma lei inútil, que só protege os ricos.					
10. A lei, neste caso, atrapalha a mais profunda aspiração de qualquer membro da sociedade.					
11. A atitude do farmacêutico é mesquinha e cruel.					
12. Roubar, num caso como este, traria benefícios para a sociedade inteira.					

- Da lista das 12 questões escolha as 4 mais importantes:
- A 1ª questão mais importante: _____
- A 2ª questão mais importante: _____
- A 3ª questão mais importante: _____
- A 4ª questão mais importante: _____

O Prisioneiro Foragido

Um homem foi condenado à prisão por 10 anos. Depois de um ano, porém, ele fugiu da cadeia, mudou-se para uma região nova do País, e tomou o nome de Andrade. Durante oito anos, ele trabalhou duro, tanto que conseguiu economizar dinheiro suficiente para ter seu próprio negócio. Ele era muito gentil com seus fregueses, pagava altos salários aos seus empregados e dava muito dos seus lucros pessoais para obras de caridade. Um certo dia, dona Cida, uma velha

vizinha, reconheceu-o como o homem que tinha fugido da prisão, e a quem a polícia estava procurando.

- Dona Cida deveria entregar o Sr. Andrade polícia? ( ) Sim ( ) Não ( ) Não Sei

As afirmativas a seguir são possíveis justificativas da sua resposta anterior. Atribua um grau de importância a cada uma delas

	Grau de Importância				
	Máxima	**Grande**	**Média**	**Pequena**	**Nenhuma**
1. Oito anos não são suficientes para provar que o Sr. Andrade é uma boa pessoa.					
2. O não cumprimento de uma lei estimula a desobediência dos sistemas legais.					
3. Melhor seria uma sociedade sem leis, sem a opressão dos sistemas legais.					
4. O Sr. Andrade deve cumprir o que determina a lei.					
5. As ações devem ser julgadas a partir de princípios universais de justiça.					
6. Não é vantagem fazer prisões isoladas quando se trata de um homem caridoso.					
7. Só uma pessoa cruel e sem coração denunciaria o Sr. Andrade.					
8. O correto seria que Dona Cida se comportasse com base no que dita a lei.					
9. Dona Cida deve pensar na sua amizade com o Sr. Andrade.					
10.Um cidadão tem obrigação de entregar um criminoso foragido, não importando as circunstâncias.					
11. Decisões deste tipo devem ser tomadas considerando-se o bem comum.					
12. O cumprimento de uma lei deve estar subordinado aos interesses e necessidades sociais.					

Da lista das 12 questões escolha as 4 mais importantes:
- A 1ª questão mais importante: _____
- A 2ª questão mais importante: _____
- A 3ª questão mais importante: _____
- A 4ª questão mais importante: _____

APÊNDICE C -VALIDADE DE CONTEÚDO

1 – Descrição dos juízes

Juíz	Currículo
1	• Doutora e mestre em Contabilidade. • Professora da Universidade Federal da Paraíba. • Possui pesquisas na área de Contabilidade e Finanças Públicas.
2	• Doutor em Ciências Contábeis. • Professor Universitário e membro do corpo docente permanente de um Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. • Vice-Coordenador de um Curso de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. • Possui pesquisas na área de Contabilidade e Finanças Públicas. • Possui experiência como contador e consultor na área de Contabilidade Pública.
3	• Profissional com mais de 20 anos de atuação em governança corporativa, auditoria, gestão de riscos, e compliance. • Liderança de projetos de auditoria, investigações de fraudes e due diligences reputacionais de forma sigilosa e profissional, considerando comunicação efetiva dos resultados e aplicação das devidas consequências. • Experiência na estruturação de programa de Compliance e na participação de comitês ESG, de auditoria, de ética, de estratégia, de gestão de crises e de hedge. • Desenvolve e lidera equipes e redes de relacionamento em todos os níveis da organização a fim de promover as melhores práticas de governança, ética, transparência, sustentabilidade e bem comum. • Certificado CIA – Certified Internal Auditor, CFE – Certified Fraud Examiner, e outras
4	• Doutor em Políticas Públicas, Estratégia e Desenvolvimento e Mestre em Educação na linha de Políticas Públicas e gestão da Educação Básica. • Auditor Federal de Finanças e Controle do quadro da CGU. • Atualmente realiza estágio pós-doutoral no Instituto de Estudos em Saúde Coletiva (IESC/UFRJ). • Associado ao Observatório de Economia e Gestão de Fraude (OBEGEF-Lisboa) e integrante do Grupo de Pesquisa Estado e Sociedade no Combate à Corrupção (GESOCC- UNB). • Integrante da Comissão Científica do Conaci.
5	• Pós-doutor em Contabilidade. • Professor, pesquisador e consultor em Contabilidade, *Valuation* e Governança Corporativa, com ênfase em mercado de capitais. • Possui experiências como contador, consultor financeiro, conselheiro fiscal, perito judicial, professor, pesquisador, editor científico, investidor individual e cogestor de clube de investimentos em ações.

2 – Descrição do Índice de Validade de Conteúdo (IVC).

	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3	Item 1	Item 2	Item 3	Item 4	Item 5	Item 6	Item 7	Item 8	Item 9
Clareza e objetividade - IVC = 0,80												
	IVC = 1,0			**IVC = 0,67**				**IVC = 0,80**			**IVC = 0,70**	
Juíz 1	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom
Juíz 2	Bom	Bom	Bom	Bom	Razoável	Razoável	Ruim	Ruim	Razoável	Ruim	Razoável	Bom
Juíz 3	Bom	Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Muito Bom	Razoável
Juíz 4	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Razoável	Razoável	Razoável	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Ruim
Juíz 5	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom
	Cenário 1	**Cenário 2**	**Cenário 3**	**Item 2**	**Item 3**	**Item 4**	**Item 5**	**Item 6**	**Item 7**	**Item 8**	**Item 9**	**Item 2**
Adequação ao propósito da pesquisa - IVC = 0,77												
	IVC = 0,80			**IVC = 0,67**				**IVC = 0,80**			**IVC = 0,80**	
Juíz 1	Razoável	Razoável	Razoável	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom
Juíz 2	Bom	Bom	Bom	Bom	Razoável	Ruim	Razoável	Razoável	Razoável	Razoável	Bom	Bom
Juíz 3	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Muito Bom	Razoável
Juíz 4	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Razoável	Razoável	Razoável	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Ruim
Juíz 5	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom

	Cenário 1	Cenário 2	Cenário 3	Item 2	Item 3	Item 4	Item 5	Item 6	Item 7	Item 8	Item 9	Item 2
Compreensibilidade e facilidade de leitura - IVC = 0,88												
	IVC = 1,0			**IVC = 0,67**				**IVC = 1,0**			**IVC = 0,80**	
Juíz 1	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom
Juíz 2	Bom	Bom	Bom	Muito Bom	Razoável	Razoável	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom
Juíz 3	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Muito Bom	Razoável
Juíz 4	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Razoável	Razoável	Razoável	Bom	Bom	Bom	Bom	Bom	Ruim
Juíz 5	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom	Muito Bom

APÊNDICE D – DADOS DA PESQUISA

https://docs.google.com/file/d/1fvbrnSHRCpbjwhfiXSrZOP-LczwSbcCx/edit?usp=docslist_api&filetype=msexcel

APÊNDICE E – CERTIFICADO DO COMITÊ DE ÉTICA

PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

Título da Pesquisa: FRAUDE CONTÁBIL E JULGAMENTO MORAL
Pesquisador: LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS
Área Temática:
Versão: 1
CAAE: 57820822.6.0000.5188
Instituição Proponente: Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA UFPB
Patrocinador Principal: Financiamento Próprio

DADOS DO PARECER

Número do Parecer: 5.390.843

Apresentação do Projeto:
A pesquisa tem como objetivo verificar a influência dos níveis de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil. Para a consecução de tal objetivo, será necessária a mensuração de dois construtos por meio de questionários online: (a) o nível de julgamento moral e (b) a intenção da decisão por fraude contábil. Para verificar a relação entre a fraude contábil e o julgamento moral será utilizado a Structural Equation Modelling (SEM)
ou Modelo de Equações Estruturais (MEE). O MEE corresponde a uma técnica utilizada para testar a validade de modelos teóricos que definem relações causais e hipotéticas entre variáveis, quer observadas, quer latentes (Marôco, 2014). A coleta de dados será realizada unicamente com profissionais da área contábil (contadores/técnicos e auditores – internos/independentes), com participação voluntária.

Objetivo da Pesquisa:
O objetivo da pesquisa é verificar a influência dos níveis de julgamento moral sobre a decisão por fraude contábil.

Avaliação dos Riscos e Benefícios:
Os riscos e benefícios foram bem avaliados pelo pesquisador.

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:
A pesquisa se encontra dentro dos preceitos éticos vigentes pela resolução do CNS.

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

Os termos obrigatórios foram devidamente apresentados.

Recomendações:

Não há.

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:

Sou de parecer favorável à APROVAÇÃO do referido projeto.

Considerações Finais a critério do CEP:

Certifico que o Comitê de Ética em Pesquisa do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federal da Paraíba – CEP/CCS aprovou a execução do referido projeto de pesquisa. Outrossim, informo que a autorização para posterior publicação fica condicionada à submissão do Relatório Final na Plataforma Brasil, via Notificação, para fins de apreciação e aprovação por este egrégio Comitê.

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_1929402.pdf	12/04/2022 20:46:34		Aceito
Folha de Rosto	fr.PDF	12/04/2022 20:43:53	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito
Outros	DeclaracaoPPGCC.pdf	12/04/2022 20:43:32	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito
Outros	Instrumento.docx	12/04/2022 20:41:06	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito
Cronograma	CRONOGRAMA.docx	12/04/2022 20:39:18	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito
Orçamento	ORCAMENTO.docx	12/04/2022 20:38:58	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TCLE.docx	12/04/2022 20:38:21	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	PROJETO.docx	12/04/2022 20:37:47	LIVIA MARIA FREIRE DE MORAIS	Aceito

Situação do Parecer:
Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:
Não

JOAO PESSOA, 05 de Maio de 2022

Assinado por:
Eliane Marques Duarte de Sousa
(Coordenador(a))

Endereço: Prédio da Reitoria da UFPB ¿ 1º Andar
Bairro: Cidade Universitária **CEP:** 58.051-900
UF: PB **Município:** JOAO PESSOA
Telefone: (83)3216-7791 **Fax:** (83)3216-7791 **E-mail:** comitedeetica@ccs.ufpb.br