
SINALIZAÇÃO NO CONTEXTO CONTÁBIL: PRÁTICAS DE SCREENING NA CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS PROFISSIONAIS

SIGNALING IN ACCOUNTING: SCREENING OF PRACTICE ON THE PROCUREMENT OF PROFESSIONAL SERVICES

Erivan Ferreira Borges

Mestre em Administração e Doutorando em Ciências Contábeis (PPGCC). Professor do Departamento de Contabilidade da UFRN; Endereço: Rua das Garças, 8033, Cidade Satélite – Natal/RN, CEP 59.067-330; E-mail: erivan@ufrnet.br

Eduardo Tadeu Vieira

Mestre em Administração e Doutorando em Ciências Contábeis (PPGCC). Professor do Departamento de Contabilidade da UnB; Endereço: Campus Darcy Ribeiro, prédio da FAD, Asa Norte, Brasília – DF, CEP 70.910-900; E-mail: eduardot@unb.br

César Augusto Tibúrcio Silva

Mestre em Administração e Doutor em Ciências Contábeis pela USP. Professor Titular do Departamento de Contabilidade da UnB. Professor do PPGC(UnB/UFPB/UFRN). Endereço: Campus Darcy Ribeiro, prédio da FAD – sala B102, Asa Norte, Brasília – DF, CEP 70.910-900; E-mail: cesartiburcio@unb.br

Recebido: 02/12/2009 2ª versão: 23/11/2011
Aprovado: 24/02/2011 Publicado: 21/06/2011

RESUMO

Este trabalho apresenta os resultados de uma pesquisa de caráter experimental sobre sinalização e Screening na contratação de serviços profissionais, tendo como objetivo verificar se profissionais e estudantes de contabilidade estão dispostos a desobedecer regras éticas, fiscais e societárias frente a uma oportunidade de trabalho e salário. No aspecto metodológico, caracteriza-se como um experimento, aplicado junto a profissionais e estudantes de contabilidade das cidades de Natal e Brasília, no período de 23 de abril a 25 de maio de 2009, numa amostra de 154 (cento e cinquenta e quatro respondentes). Para o experimento foram utilizados dois instrumentos, utilizando 4 indicadores de varredura ética, construído a partir de atos práticos realizados por profissionais em contabilidade. No referencial são apresentados conceitos sobre processo de tomada de decisão ética, sinalização, screening e seleção adversa, considerando os trabalhos de Akerlof (1970), Spenser (1973), Stiglitz (1981), Jones (1991) e Alves (2005; 2007). A análise estatística considerou a aplicação do χ^2 (Qui-quadrado) de Pearson, que não evidenciou diferenças entre as médias das sub-amostras analisadas, diferenciadas pela proposta de trabalho. Como contribuição ao estado da pesquisa construiu-se o Índice de Descomprometimento Ético – IDE. Por esse índice foram analisadas as relações de dependência entre as variáveis constantes dos instrumentos e o IDE, que, evidenciou, descritivamente, níveis de intensidade elevados quanto a participação de profissionais e estudantes de contabilidade em atos contrários a normas éticas e fiscais. Sugere-se como trabalhos futuros, a validação dos construtos éticos e processo de tomadas de decisão ética, a partir da influência do IDE, em outros contextos e culturas.

Palavras-chave: Sinalização; Varredura; Ética profissional.

ABSTRACT

This paper presents the results of an experimental nature of research on signaling and Screening on the procurement of professional services, and verify that the objective of accounting professionals and students are willing to transgress ethical rules, tax and corporate front of an opportunity to work and wages. In the methodological aspect, characterized as an experiment, charged with accounting professionals and students from the cities of Natal and Brazil, from April 23 to May 25, 2009, a sample of 154 (one hundred and fifty four respondents). For the experiment we used two instruments, using 4 indicators, scanning ethics, built from practical actions carried out by professionals in accounting. In reference presents some concepts of decision-making ethics, signaling, adverse selection and screening, considering the work of Akerlof (1970), Spenser (1973), Stiglitz (1981), Jones (1991) and Alves (2005, 2007). χ^2 Statistical analysis of the data considered the application of (chi-square) from Pearson, which showed no differences between the means of sub-samples, differentiated by the proposed work. As a contribution to the state of research, built up the Index of Ethics disengagement - IDE. For this index is examined relationships of dependence between variables in the instruments and IDE, which has shown, described, high levels of intensity as the participation of professionals and students in accounts in acts contrary to ethical standards and tax. It is suggested as future work, the validation of constructs and ethical process of ethical decision making from the influence of IDE in other contexts and cultures.

Keywords: Signaling; Screening; Professional ethics.

1. INTRODUÇÃO

Todo ato moral inclui a necessidade de escolher entre vários atos possíveis. Esta escolha deve basear-se, por sua vez, numa preferência. Escolhemos *a* porque preferimos pelas suas consequências a *b* ou *c*. Poderíamos dizer que *a* é preferível porque se nos apresenta como um comportamento mais digno, mais elevado moralmente ou, em poucas palavras, mais valioso. E, por conseguinte, deixamos de lado *b* e *c*, porque se nos apresentam como atos menos valiosos ou com um valor moral negativo. (VAZQUEZ, 2004. p. 135).

A escolha de uma atitude ética tem como principal motivador o comportamento do indivíduo. O comportamento, nessa acepção, pode ser entendido como um vetor de transmissão, um sinal capaz de identificar um indivíduo ético, que faz suas escolhas a partir do valor moral resultante das suas decisões. As atitudes profissionais, portanto, podem ser vistas como indicadores capazes de identificar para a sociedade em geral, e para a própria classe da qual os indivíduos fazem parte, qual deles está apto ao pleno exercício profissional, podendo facilitar a escolha num processo de contratação de serviços técnicos contábeis, por exemplo, de um contabilista que atenda às exigências do código ética, obedeça as regras de natureza fiscais e societárias no seu exercício profissional.

Para Aguiar (2003), a ética profissional reporta-se, necessariamente, a toda prática humana, seja ela profissional ou não. Para o autor, essa prática traduz, entre outros elementos, o comprometimento dos indivíduos com sua profissão ou organização, destacando-se os componentes éticos normativos constantes dos códigos de conduta. Para Lisboa, *et al.* (1997), um código de ética relaciona as principais práticas de comportamento permitidas e proibidas no exercício de uma profissão, que por sua vez se traduz no objeto da ética.

A prática de um ato ou uma atitude ética, julgada boa ou má, também encontra referência ante sua intensidade. Alves (2005), apresenta as considerações feitas por Jones (1991) que suportam a ideia de que atos e decisões éticas são percebidos com maior ou menor ênfase a partir da intensidade sócio-psicológica

que lhes são consequentes. Essa intensidade é o elemento definidor do reconhecimento social de uma determinada situação. Nesse sentido, delimita que quanto maior for o impacto causado por uma tomada de decisão nos demais seres humanos mais fácil será para o indivíduo reconhecer uma questão como ética (ALVES, 2005, p. 73). O que é ético, de fato, será percebido com maior ou menor intensidade pela influência exercida nas pessoas que estão envolvidas ou são afetadas pela decisão.

No contexto contábil a definição do que é ou não ético está delimitado no Código de Ética Profissional do Contabilista – CEPC, regulamentado pela Resolução 803/96 pelo Conselho Federal de Contabilidade. O CEPC delimita, no inciso I do artigo 2º, que é dever do contabilista exercer a profissão com zelo, diligência e honestidade, observando a legislação vigente e resguardando os interesses de seus clientes e empregados, sem prejuízo da sua dignidade e independência profissional (CFC, 2008, p. 79). Esse comportamento é continuado na sua formação, contratação e atuação, cabendo as empresas e organizações criarem mecanismos de proteção para não incorrer na escolha de indivíduos que não atendam as expectativas éticas e técnicas exigidas para a adequada atuação profissional.

Alguns instrumentos são utilizados para minimizar e até certo ponto proteger as organizações quanto à contratação de profissionais que não atendam as perspectivas sociais julgadas ideais, encontrando-se referência na ciência econômica através da teoria da sinalização, que busca analisar situações nas quais as partes de um contrato estão interessadas em sinalizar algumas características antes que o contrato seja efetivamente assinado ou firmado (BALBINOTO, 2006).

Este conceito tem sido utilizado sob vários aspectos, considerando aplicações no mercado de trabalho, na economia de empresas, finanças, comércio internacional, terrorismo, caridade, desemprego, direitos humanos, constitucionais, desemprego, casamentos, entre outros (BALBINOTO, 2006; MACHO-STANDLER, CASTILHO, 2008). Sinalização é uma ação que é tomada pela parte mais bem informada para comunicar suas características de um modo crível à parte menos informada. Um sinal representa uma atividade, ou uma decisão que prova que determinado agente tem certas características ou possui certas informações que o identificam numa determinada população (BALBINOTO, 2006; MACHO-STANDLER, CASTILHO, 2008). O comportamento profissional contábil também reflete uma relação de escolha entre agir ou deixar de agir eticamente, e pode ser sinalizado a partir dos interesses financeiros e necessidades de trabalho, sendo esta a principal variável para a construção deste artigo. Nesse contexto, a ligação entre os temas sinalização, *screening* e o processo de tomada de decisão ética encontram suporte e associação para possibilitar a elaboração de um estudo na medida em que:

- O comportamento ético será observado com mais frequência quando questões de alta intensidade moral estiverem envolvidas do que questões entendidas como de baixa intensidade moral (JONES, 1991);
- O objetivo da ética é estabelecer níveis aceitáveis de convivência entre os diversos comportamentos, já que nem todos os indivíduos têm o mesmo sentimento em relação a sua profissão ou organização, (AGUIAR, 2003);
 - O código de ética do contabilista tem por objetivo fixar a forma pela qual se devem conduzir os profissionais quando do exercício da profissão. É um elemento regulador, que visa promover um padrão de comportamento e atuação de forma a identificar que atos e ações merecem adaptações, correções, ajustes (CFC, 2008).

Esses fatores estão presentes no mundo corporativo atual, que tem como um dos seus desafios traduzir um perfil ético e de comportamento para os profissionais que nele atuam, o que inclui os contabilistas. Diariamente, esses profissionais tomam decisões que podem influenciar a vida das pessoas positiva ou negativamente, com maior ou menor intensidade, pois representam um elo social entre seus clientes e o governo (CFC, 2008).

Aguiar (2003), conclui que os códigos de ética são apenas expressões de algo que deve estar presente, antes de tudo, na consciência humana, ideia que também suporta a moral e o comprometimento dos indivíduos, uma vez que cada um tem um sentimento próprio em relação a sua profissão ou organização. Assim, tentar entender como se dá o processo de tomada de decisão ética por esses profissionais numa determinada situação, associando os temas sinalização e screening pode colaborar na representação que vem sendo buscado no mundo empresarial, ou seja, um profissional que possua uma conduta ética capaz de evitar e não participe de escândalos, como os ocorridos com as empresas Enron e WorldCom, cujos resultados têm efeitos sobre a sociedade até os dias de hoje.

Este artigo apresenta uma visão exploratória daquilo que se tem denominado como pesquisa experimental no contexto contábil, aplicando os conceitos de sinalização e screening (varredura) na contratação de serviços profissionais. Nesse sentido, o objetivo é verificar até que ponto os profissionais e futuros profissionais de contabilidade estão dispostos a desobedecer normas éticas, contábeis e fiscais frente a uma oportunidade de trabalho e renda. Para tanto, delimitou-se o seguinte problema de pesquisa: Profissionais e futuros profissionais de contabilidade estão dispostos a praticar atos contrários às normas éticas, fiscais e contábeis frente a uma oportunidade de trabalho e salário?

O fundamento para a construção da proposta tem suporte nos modelos desenvolvidos por Ariely (2008), enfatizando o contexto de resultados alcançados, numa inversão de ordem prática, ou seja, testar para justificar, e daí apresentar conclusões que possam sustentar as teorias apresentadas como referencial.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta seção apresenta uma breve inserção teórica, considerando o processo de decisão ética, os conceitos de sinalização, *screening* (varredura) e seleção adversa.

2.1 Processo de tomada de decisão ética intensidade moral

O processo de tomada de decisão ética vem sendo objeto de estudo há algum tempo na literatura sobre marketing, considerando, entre outros elementos, a existência de dois aspectos básicos influentes e presentes nos modelos de tomada de decisão: a influência de fatores individuais e de fatores situacionais. Os estudos partem do pressuposto de que uma decisão ética é fruto de uma construção que envolve elementos de ordem pessoal e do ambiente. Os fatores individuais representam elementos de origem natural que um indivíduo pode utilizar num eventual processo decisório, a exemplo das suas características pessoais e culturais (FORD e RICHARDSON, 1994; ALVES, 2005). Os fatores situacionais representam forças que se impõem aos indivíduos, encorajando-os ou não a prática de um ato moral. Alves (2005), exemplifica essa afirmação delimitando a influencia exercida nas decisões tomadas por indivíduos a partir das culturas organizacionais, os grupos de trabalho e os valores sociais.

Uma decisão eticamente correta, moralmente adequada, traduz um processo que vai da prática de um ato ao seu reconhecimento, do julgamento e da intenção do julgador à ação consequente dessa decisão (JONES, 1991). Decidir por um ou outro curso de ação não significa que a ética (o que é moralmente correto) tenha prevalecido. Existem elementos que influenciam esse processo e são classificados como fatores pessoais e organizacionais. A análise dos tipos de elementos considerados como influentes sobre o processo de decisão ética engloba o conceito de crença, vínculo psicológico e recompensa financeira como partes integrantes de um processo maior; ou seja, essas características não são tratadas de forma isolada, mas antes como elementos integrantes às teorias existentes.

Alves (2005) apresenta um levantamento dos estudos que estabeleceram modelos de avaliação do processo de tomada de decisão ética que utilizam e consideram esses fatores como influentes ou integrantes do processo (Rest, 1979; Ferrel e Gresham, 1985; Trevino, 1986; Hunt e Vitell, 1986; Ferrel, Gresham e Fraedrich, 1989; Jones, 1991 e Ferrel, Fraedrich e Ferrel, 2001). Esses estudos, assim como o do próprio Alves (2005), não consideram elementos indutores (incentivos financeiros) que podem influenciar e anteceder o processo de tomada de decisão ética.

Jones (1991) delimita que uma decisão dessa natureza, resultado de um processo lógico, assume grau e dimensão diferenciada em função da intensidade moral de cada indivíduo. Afirma que quanto maior for o grau de reconhecimento das consequências do ato ou decisão tomada, maior será o reconhecimento dessa questão como ética. Seus estudos representam uma crítica ao conjunto de modelos estabelecidos anteriormente, fazendo referência a colaboração individual de cada um, mas também às suas eventuais omissões. O autor considera que uma decisão ética sofre a influência de determinadas características morais, o que traduz em seus estudos em forma de construto, denominando-o de intensidade moral. A base da sua teoria parte do pressuposto que o comportamento ético de um indivíduo será melhor observado quando questões que envolvam alta intensidade moral estiverem envolvidas.

O modelo representa uma distinção dos efeitos consequentes de um ato moral qualquer praticado. Exemplifica as considerações delimitando que pequenos furtos de resmas de papel de um estoque de uma empresa têm menor intensidade quando comparados à distribuição de produtos tóxicos no mercado. Complementa, analisando o modelo proposto por Jones, dizendo:

[...] o ponto mais importante de um dilema moral está na própria questão e não no agente moral (fatores individuais), nem no contexto organizacional (fatores situacionais). O construto intensidade moral provavelmente irá variar, substancialmente, de uma questão para outra. (ALVES, 2005, p. 66)

Jones (1991) afirma que um dos pontos principais não considerados pelos estudos anteriores ao seu é a falta de um entendimento que uma questão moral, assim como a de caráter legal ou jurídica, deve levar em consideração a gravidade do ato, ou seja, a retribuição deve ser proporcional ao ato praticado; daí a ideia de intensidade. Delimita que por esse motivo o processo de decisão ética é incerto, pois depende das características da questão moral envolvida.

Seu modelo está representado pelas características a seguir:

- **Magnitude das Consequências** – Corresponde a soma dos prejuízos ou benefícios, relacionados ao ato moral em questão, que pode ser gerado para as vítimas ou beneficiários;
- **Consenso social** – é o grau de concordância social de que um determinado ato é bom ou mau;
- **Probabilidade dos efeitos** – A intensidade de uma questão moral aumentará, ou diminuirá, dependendo dos malefícios ou benefícios que um indivíduo imagina serem prováveis de ocorrer;
- **Proximidade temporal** – Diz respeito ao tempo decorrido entre o presente e o começo das consequências do ato em questão;
- **Proximidade** - corresponde ao sentimento de proximidade (social, cultural, psicológica, ou física) do agente moral em relação às vítimas (ou beneficiários) do ato mau (ou bom) em questão.
- **Concentração dos efeitos** – é uma função inversa do número de pessoas afetadas por um ato em uma dada magnitude.

Basicamente, o construto intensidade moral denota a ideia de impacto consequente de uma decisão ética, considerando o alcance e os efeitos da decisão em função do ato praticado, dos fatores individuais e

situacionais, e da moral do tomador de decisão.

No contexto contábil, pode-se dizer que qualquer decisão tomada por profissionais que impliquem desobediência as normas éticas e fiscais têm impacto social imediato, uma vez que tais indivíduos, conforme expõe o CFC (2008), representam agentes sociais, elos sociais entre empresários, sociedade e governo.

Jones (1991) trata as características da questão moral como variáveis independentes que influenciam o processo de decisão. Esse processo estaria dividido em quatro etapas diferentes, (a) considerando o reconhecimento da questão em si, (b) o julgamento dessa questão, (c) a definição ou estabelecimento da intenção e o (d) comportamento moral. A afirmação do autor é resultado de um apanhado de estudos sobre o tema numa perspectiva de marketing, não sendo observada a influência dos eventuais incentivos entre um indivíduo e a organização, bem como entre profissionais e seus contratantes, seja uma pessoa ou uma entidade juridicamente estabelecida. Os estímulos financeiros e de contratação não são tratados como antecedentes à vontade, mas antes como partes integrantes do processo, que podem variar de acordo com o nível da intensidade moral da questão envolvida, num eventual processo de tomada de decisão.

A perspectiva proposta nesse estudo não pressupõe a revalidação dos estudos de Jones (1991) e Alves (2005; 2007), mas utiliza seus conceitos, considerando que o processo de decisão ética sofre influência de incentivos financeiros e contratuais, tentando evidenciar esta afirmação a partir da utilização dos conceitos de sinalização e screening, no contexto de contratação de serviços contábeis.

2.2 Sinalização, *screening* e seleção adversa

O trabalho pressupõe a abordagem dos temas sinalização e *screening* no contexto de contratação de serviços profissionais contábeis, conceitos que são apresentados a partir da visão clássica sobre assimetria de informação. Nesse contexto, destacam-se os trabalhos de Akerlof (1970), Spence (1973) e Stiglitz (1981). Por suas contribuições à teoria econômica, esses autores foram agraciados, em 2001, com o Nobel de Economia.

O contexto geral da teoria da sinalização e dos modelos desenvolvidos é caracterizado dentro das relações de mercado e na economia da informação, nas quais podem existir situações de assimetrias entre partes interessadas em formular um contrato. Quando uma das partes possui mais informações que a outra de modo a obter vantagem competitiva na transação têm-se caracterizada uma relação assimétrica. Essa condição leva os participantes do processo, agente e principal, à possibilidade de incorrer em duas situações inerentes à existência de informação assimétrica, a seleção adversa e risco moral.

Esses conceitos podem ser melhor entendidos a partir da adaptação do desenho proposto por Macho-Standler, Castilho (2008). A figura 1 apresenta os antecedentes e consequentes ao contrato na existência de informação assimétrica:

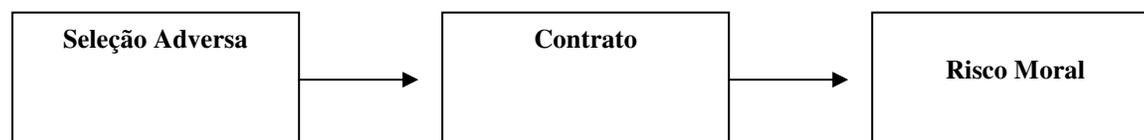


Figura 1: Antecedentes e consequentes ao contrato na existência de Informação Assimétrica

Fonte: Adaptado de MACHO-STANDLER; CASTILHO, 2008.

Seleção adversa, a partir do pensamento de Akerlof (1970), caracteriza-se como a situação de escolha no momento pré-contratual. O autor tem como tema central dos seus trabalhos a assimetria informacional e o conceito de seleção adversa. O trabalho de Spencer (1971) caracteriza-se pelo enfoque nos conceitos de sinalização, *screening* e seleção adversa. Stiglitz (1971), enfoca os conceitos de risco moral, ou *moral hazard* na expressão original.

Seleção adversa refere-se à escolha, a decisão no momento pré-contratual. Por seu exemplo, Akerlof (1970) delimita que essa situação pode existir quando uma das partes contratantes detém mais informações que a outra. O seu exemplo utiliza a situação de ofertas de carros usados no mercado americano, considerando que entre as ofertas podem existir carros de boa qualidade e carros considerados “limões”, que retratariam aqueles de qualidade duvidosa. Numa relação de compra e venda (pré-contratual), o vendedor possui conhecimento privilegiado sobre o real estado dos carros, quais seriam os bons e os ruins, condição que lhe dá uma vantagem, enquanto ao comprador a possibilidade de escolher um carro ruim como se fosse um bom, caracterizando-se como uma seleção adversa.

A teoria da sinalização apresenta dois mecanismos que podem ser utilizados para minimizar a possibilidade de seleção adversa, seja pela emissão de sinais ou pela utilização do *screening*. A emissão de sinais ocorre por parte do agente, que por suas decisões e/ou comportamento, revela ao principal suas características individuais (MACHO-STANDLER, CASTILHO, 2008). O *Screening*, traduzido como uma técnica de varredura, ou busca por informações, ocorre por parte do principal, de modo a obter dados que consolidem sua tomada de decisão.

A estrutura traçada para o experimento considera o contexto de contratação de serviços profissionais contábeis. Os dois mecanismos, emissão de sinais (1) e varredura (2), são qualificados como (1) uma proposta de trabalho, com características específicas, que exigem dos agentes a aceitação ou recusa imediata, a busca pelo principal (2), de elementos que corroborem a aceitação da proposta de

3. PROCEDER METODOLÓGICO

Nesta seção são apresentados os aspectos metodológicos do trabalho, considerando tipologia, o delineamento da população e da amostra, os instrumentos de pesquisa e os procedimentos de coleta e análise de dados.

3.1 Tipo de Pesquisa

A pesquisa é tipificada como exploratória. Para Marconi e Lakatos (2007), as pesquisas exploratórias são estudos empíricos que desenvolvem hipóteses e formulam questões, tendo como um de seus objetivos modificar e clarificar conceitos, estando consoante a proposta apresentada no estudo.

3.2 Delineamento do método da pesquisa

A pesquisa é delineada como experimental. Para Gil (2006, p. 33) o método experimental consiste essencialmente em submeter os objetos de estudo a influência de certas variáveis que em certas condições são conhecidas e controladas pelo pesquisador. Para o autor, boa parte dos conhecimentos obtidos nos três últimos séculos são resultantes do emprego do método experimental. Complementa, afirmando que esse método representa o melhor exemplo de pesquisa científica, pois consiste em: “determinar um objeto de estudo, selecionar as variáveis que seriam capazes de influenciá-lo e definir as formas de controle e de observação dos efeitos que a variável produz nesse objeto” (GIL, 2006, p. 66).

3.2 População, amostra e procedimentos de coleta de dados

A pesquisa foi realizada junto aos profissionais e estudantes de contabilidade nas cidades de Natal/RN e Brasília, no período de 23 de abril a 25 de maio de 2009.

A amostra tentou contemplar o maior número de elementos possíveis da população, não sendo determinada *a priori*, e resultando em 154 (cento e cinquenta e quatro) questionários respondidos, conforme é exposto na tabela 1. A coluna *ACEITAÇÃO* apresenta o total de indivíduos que aceitaram a proposta de serviço por tipo de questionário respondido. A coluna *PERCENTUAL* apresenta a representatividade da sub-amostra em termos percentuais.

Tabela 1: Distribuição dos profissionais na amostra

VÍNCULO	AMOSTRA	ACEITAÇÃO	PORCENTUAL
Contratação	88	66	62,86%
Temporário	66	39	37,14%
Total	154	105	100%

Fonte: Dados da pesquisa

A coleta de dados ocorreu de três formas diferentes, considerando as especificidades dos respondentes e as instituições de vínculo individual, o conselho da classe no Estado do Rio Grande do Norte, e três instituições de ensino, sendo duas no RN e uma no Distrito Federal.

Os dados coletados junto ao conselho da classe foram obtidos com a ajuda da direção da entidade, que aplicou os questionários nas sessões de entrega de carteiras aos profissionais recém formados, cujos registros estavam sendo efetivados no período da pesquisa. Paralelamente, alguns questionários estavam disponibilizados na recepção do órgão, de maneira que profissionais que eventualmente procurassem os serviços da entidade pudessem participar do experimento, que representava uma proposta para a realização de serviços contábeis, e a conseqüente formação de um cadastro de reserva.

Do total de pesquisados, 49,35% são do sexo feminino e 48,70% do sexo masculino. Dos pesquisados, 1,95% não identificaram o gênero a que pertencem. A idade média dos entrevistados é de 25,16 anos, variando de 17 a 62 anos.

Considerando os dados específicos da amostra relativa a aceitação da proposta de trabalho, 51,43% são do sexo feminino e 47,62% do sexo masculino. Desse total, 0,95% não identificaram o gênero a que pertencem. A idade média dos entrevistados também é de 25,16 anos, variando de 17 a 62 anos.

3.3 Instrumento de coleta de dados

Para a pesquisa foram desenvolvidos dois instrumentos, contendo 05 questões cada, com duas opções de respostas diretas. As questões tratam de operações da prática contábil, da aplicação da legislação fiscal e de natureza ética, além de uma relativa à proposição principal da *screening* (varredura), caracterizada como uma proposta de contratação de um prestador de serviços, com possibilidade de contratação (questionário A) e sem possibilidade de contratação – trabalho temporário, (questionário B).

A construção desses instrumentos se deu pela inexistência no contexto brasileiro de ferramentas que possibilitassem a mensuração dos conceitos de sinalização e varredura utilizando aspectos legais inerentes à atividade profissional e ao processo de tomada de decisão ética que pudessem ser adaptados à realidade contábil.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A análise dos dados resultantes das observações efetuadas durante a pesquisa procede com o auxílio do teste de hipóteses, utilizando-se o programa SPSS, versão 13.0. Para tanto, utilizou-se o teste não paramétrico χ^2 (qui-quadrado), uma vez que o objetivo foi o de verificar se existem discrepâncias entre as médias obtidas com a aplicação dos dois questionários utilizados no experimento. A estatística do teste χ^2 , segundo a fundamentação teórica de Stevenson (1981, p. 296) é calculada como se segue:

$$\chi^2 = \sum \frac{(O - e)^2}{e}$$

Onde O é a frequência observada e e é a frequência esperada para cada categoria. Para a análise, foi instituído um nível de significância fixado em 5% ($\alpha = 0,05$).

Para a pesquisa foram delimitadas as seguintes hipóteses de pesquisa:

H_0 – Não há diferença entre as médias dos resultados obtidos com a aplicação do questionário “A” (Possibilidade de Contratação) e a médias obtidas com a aplicação do questionário “B” (Trabalho Temporário).

H_1 – As médias dos resultados obtidos com a aplicação do questionário “A” (Possibilidade de Contratação) são diferentes das médias com a aplicação do questionário “B” (Trabalho Temporário).

Essas hipóteses consideram o padrão de resposta frente às opções apresentadas aos pesquisados, que são descritas individualmente comparando-se as médias obtidas entre as amostras dos indivíduos que aceitaram a proposta de prestação de serviços, temporária ou não (questão1), com os elementos de varredura identificados como as questões 2 a 5.

A proposição 1, que trata da apresentação do cenário considerando a proposta de trabalho, foi assim elaborada (diferenciando-se os questionários pela espécie de contrato):

Questão 1 - Nossa empresa é uma empresa comercial em processo expansão. Em termos tributários, é tributada pelo regime de lucro real trimestral. Por problemas operacionais, a mesma está com a contabilidade atrasada, mas pagou seus impostos em dia, utilizando alguns cálculos por aproximação para determinar as bases tributárias em cada trimestre. Por essas bases, foram feitas as informações periódicas exigidas pelo fisco. Portanto, necessita de um profissional que regularize a contabilidade de acordo com o que já foi informado, para não haver necessidade de retificação de dados junto ao fisco. Essa é uma situação passageira, pois a atualização vai permitir a obtenção da tempestividade necessária nos próximos períodos. Considerando a atual situação da empresa e sabendo que o salário proposto para o cargo de contabilista é de R\$ 4.800,00, mais plano de saúde e *ticket's* alimentação, e possibilidade de contratação, você aceitaria a proposta de emprego?

- a) () Sim.
- b) () Não.

A aceitação proposta, consoante ao objetivo do experimento, simulando um cenário real, permitiu a aplicação do *screening*, de modo a não incorrer em seleção adversa na contratação, caracterizando-se um padrão de resposta para cada item, assim traduzidas pelos pesquisadores: 1) respostas na opção “a” indicando contradição em relação a proposta apresentada na questão 1 (não ajusta); 2) respostas na opção “b” indicando aderência a aceitação da proposta apresentada na questão1 (ajusta). A indicação dessa última opção evitaria, num cenário real, a seleção adversa do profissional, pois permitiria ao contratante identificar quais respondentes estão dispostos a promover os ajustes apresentados pela empresa.

Assim, após a identificação dos indivíduos dispostos a aceitar as propostas, procedeu-se a comparação entre as médias, questão a questão. Após cada questão são apresentadas as tabelas geradas pelo SPSS 13.0, sendo feita uma análise conclusiva ao final dos resultados obtidos.

Questão 2 - A nossa empresa deveria contabilizar a depreciação dos veículos (taxa normal sem aceleração ou incentivo para um turno) a alíquota de 20% ao ano. Sabendo que a empresa utilizou uma base de depreciação anual de 25%, mesmo trabalhando em um único turno, como você tratará este problema?

- a) () Refarei os cálculos e contabilizarei o valor real da depreciação aceita pelo fisco, ou seja 20% ao ano.
- b) () Contabilizarei o valor informado, de modo a fechar com as informações enviadas ao fisco.

			Vínculo		Total
			Contratação	Temporário	
Q2	Não Ajusta	Observado	55	31	86
		Esperado	54,1	31,9	86,0
		% de q2	64,00%	36,00%	100%
		% de vinculo	83,30%	78,50%	81,9%
	Ajusta	Observado	11	8	19
		Esperado	11,9	7,1	19
		% em relação a q2	57,90%	42,10%	100,0%
		% em relação a vinculo	21,00%	20,50%	18,10%
Total	Observado	66	39	105	
	Esperado	66,0	39,0	105,0	
	% em relação a q2	62,90%	37,10%	100%	
	% em relação a vinculo	100,00%	100,00%	100%	

Quadro 1: Estatísticas da Questão 2

Fonte: Dados da pesquisa

	Valor	gl	Significância Assintótica Bilateral	Significância Exata Bilateral	Significância Exata Unilateral
Qui-quadrado de Pearson	,245(b)	1	0,621		
Correção de continuidade(a)	0,054	1	0,816		
Razão de verossimilhança	0,242	1	0,623		
Teste exato de Fischer				0,612	0,403
Associação linear por linear	0,242	1	0,623		
Número dos casos válidos	105				

Quadro 2: Resultado do Teste Qui-quadrado para a Questão 2

a Calculado somente para tabelas 2x2

b 0 células (,0%) apresentam valores menores do que 5 . O valor mínimo esperado é 7,06.

Fonte: Dados da pesquisa

Questão 3 - A nossa empresa deveria reconhecer a provisão para férias na proporção de 1/12 avos a cada período trabalhado, mais encargos consoante às alíquotas de INSS (27,8%) e FGTS (8%). Sabendo que a empresa utilizou o nível de 2/12 avos ao mês para tais provisões, como você vai tratar este problema?

- a) () Refarei os cálculos, ajustando as bases de acordo com as regras aceitas pelo fisco, ou seja, provisão de 1/12 avos ao mês.
- b) () Contabilizarei o valor informado, de modo a fechar com as informações enviadas ao fisco; ou seja, reconhecerei a provisão ao nível de 2/12 avos ao mês.

			Vínculo		Total
			Contratação	Temporário	
q3	Não Ajusta	Observado	56	29	85
		Esperado	53,4	31,6	85
		% em relação a q2	65,90%	34,10%	100,00%
		% em relação a vínculo	84,80%	74,40%	81,00%
	Ajusta	Observado	10	10	20
		Esperado	12,6	7,4	20
		% em relação a q2	50,00%	50,00%	100,00%
		% em relação a vínculo	15,20%	25,60%	19,00%
Total	Observado	66	39	105	
	Esperado	66	39	105	
	% em relação a q2	62,90%	37,10%	100,00%	
	% em relação a vínculo	100,00%	100,00%	100,00%	

Quadro 3: Estatísticas da Questão 3

Fonte: Dados da pesquisa

	Valor	gl	Significância Assintótica Bilateral	Significância Exata Bilateral	Significância Exata Unilateral
Qui-quadrado de Pearson	1,749(b)	1	0,186		
Correção de continuidade(a)	1,135	1	0,287		
Razão de verossimilhança	1,705	1	0,192		
Teste exato de Fischer				0,206	0,144
Associação linear por linear	1,733	1	0,188		
Número de casos válidos	105				

Quadro 4: Resultado do Teste Qui-quadrado para a Questão 3

a Calculado somente para tabelas 2x2

b 0 células (,0%) apresentam valores esperados

Fonte: Dados da pesquisa

Questão 4 - No mês de abril de 2008, nossa empresa efetuou vendas sem nota fiscal, no valor de R\$ 18.000,00, não registrando na contabilidade nem nos livros fiscais. No mesmo mês contabilizou suas despesas normalmente, no total de R\$ 391.612,30. Após a conciliação do Caixa, apresentou um Estouro no valor de R\$ (14.007,00). Para regularizar a situação, a empresa pensa em efetuar um lançamento a débito de Caixa no valor R\$ 20.000,00 contra uma conta de Passivo relativo à “Adiantamento de Sócios” ou “Empréstimos de Sócios”, de modo a ajustar os saldos, regularizando o saldo da conta, que assim ficará devedora em R\$ 5.993,00. Sabendo que não existe documentação que venha a comprovar esta situação, como você tratar este caso?

a) () Contabilizarei a venda omitida e não registrada, oferecendo a tributação e reconhecendo os impostos consequentes, ajustando livros e registros fiscais e contábeis.

b) () Contabilizarei o valor informado, de modo a fechar com as informações enviadas ao fisco, efetuando lançamento a débito de Caixa conta a uma conta de Passivo relativo à “Adiantamento de Sócios” ou “Empréstimos de Sócios”.

			Vínculo		Total
			Contratação	Temporário	
Q4	Não Ajusta	Observado	54	32	86
		Esperado	54,1	31,9	86
		% de q2	62,80%	37,20%	100,00%
		% de vinculo	81,80%	82,10%	81,90%
	Ajusta	Observado	12	7	19
		Esperado	11,9	7,1	19
		% em relação a q2	63,20%	36,80%	100,00%
		% em relação a vinculo	18,20%	17,90%	18,10%
Total	Observado	66	39	105	
	Esperado	66,0	39,0	105,0	
	% em relação a q2	62,90%	37,10%	100%	
	% em relação a vinculo	100,00%	100,00%	100%	

Quadro 5: Estatísticas da Questão 4

Fonte: Dados da pesquisa

	Valor	gl	Significância Assintótica Bilateral	Significância Exata Bilateral	Significância Exata Unilateral
Qui-quadrado de Pearson	,001(b)	1	0,976		
Correção de continuidade(a)	0	1	1		
Razão de verossimilhança	0,001	1	0,976		
Teste exato de Fischer				1	0,597
Associação linear por linear	0,001	1	0,976		
Número de casos válidos	105				

Quadro 6: Resultado do Teste Qui-quadrado para a Questão 4

a Calculado somente para tabelas 2x2

b 0 células (,0%) apresentam valores menores do que 5 . O valor mínimo esperado é 7,06.

Fonte: Dados da pesquisa

Questão 5 - Nossa empresa contabilizou o valor de R\$ 136.718,60, à título de provisão para devedores duvidosos (PPDD), sendo que este valor foi utilizado como despesa dedutível para fins de cálculo do IRPJ e CSLL, cujos dados já foram informados ao fisco. Estes valores foram calculados a uma alíquota de 7,5% do saldo das contas a receber do período. Sabendo que existem restrições fiscais quanto à dedutibilidade dessa provisão, como você vai tratar este problema?

- a) () Refazer as bases de cálculo, expurgando o valor da PPDD, de modo a refletir o real valor da base de cálculo e consequentes ajustes nos valor do IRPJ e CSLL.
- b) () Contabilizarei o valor informado, de modo a fechar com as informações enviadas ao fisco, ou seja, reconhecerei a provisão como dedutível, pela alíquota de 7,5%.

			Vínculo		Total
			Contratação	Temporário	
q5	Não Ajusta	Observado	58	33	91
		Esperado	57,2	33,8	91
		% de q2	63,70%	36,30%	100,00%
		% de vínculo	87,90%	84,60%	86,70%
	Ajusta	Observado	8	6	14
		Esperado	8,8	5,2	14
		% em relação a q2	57,10%	42,90%	100,00%
		% em relação a vínculo	12,10%	15,40%	13,30%
Total	Observado	66	39	105	
	Esperado	66	39	105	
	% em relação a q2	62,90%	37,10%	100,00%	
	% em relação a vínculo	100,00%	100,00%	100,00%	

Quadro 7: Estatísticas da Questão 5

Fonte: Dados da pesquisa

	Valor	Gl	Significância Assintótica Bilateral	Significância Exata Bilateral	Significância Exata Unilateral
Qui-quadrado de Pearson	,226(b)	1	0,635		
Correção de Continuidade(a)	0,032	1	0,859		
Razão de Verossimilhança	0,222	1	0,637		
Teste exato de Fischer				0,768	0,422
Associação Linear por linear	0,224	1	0,636		
N dos casos válidos	105				

Quadro 8: Resultado do Teste Qui-quadrado para a Questão 5

b 0 células (,0%) apresentam valores menores do que 5 . O valor mínimo esperado é 5,20.

a Calculado somente para tabelas 2x2

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados obtidos permitem rejeitar a hipótese de pesquisa H_1 e confirmam H_0 , uma vez que não há diferenças significativas entre as médias dos resultados obtidos com a aplicação do questionário “A” (possibilidade de contratação) e a médias obtidas com a aplicação do questionário “B” (trabalho temporário). Nesta situação, os incentivos oferecidos não sinalização ou permitem identificar indivíduos propensos a atuar contra as normas, sejam elas éticas, de natureza contábil ou fiscal. Esta constatação encontra suporte na análise global e individual de cada questão, conforme ficam evidenciados pelo teste χ^2 , destacados em negrito nos quadros, 2, 4, 6 e 8 anteriores.

4.1 Índice de descomprometimento ético - IDE

Como suporte aos resultados obtidos, o experimento permitiu a construção de um índice, denominado de **ÍNDICE DE DESCOMPROMETIMENTO ÉTICO – IDE**, que demonstra o nível de intensidade que um indivíduo estaria disposto a quebrar regras de natureza ética, e de práticas contábeis e

fiscais frente a uma oportunidade de trabalho e renda. Isso foi possível a partir da identificação do conjunto de respostas às questões de *varredura* (2 a 5), uma vez que alguns pesquisados manifestaram a intenção de ajustar parcialmente os dados da empresa fictícia apresentada no experimento. Assim, delimitou-se um padrão percentual em função do número de respostas no padrão “b” (ajusta), sendo atribuído um grau de 25% (vinte e cinco por cento) para cada resposta neste padrão. Marcando uma questão, o indivíduo estaria disposto a ajustar parcialmente, ou seja, num grau de **IDE 1** (25%), marcando duas questões, o grau seria de 50%, e assim sucessivamente. Marcando o indivíduo 4 questões, este estaria disposto a ajustar totalmente os dados manipulados pela empresa. Não assinalando nenhuma das questões de varredura, o indivíduo recebe o grau de **IDE 0**, conforme se apresenta no quadro 9 a seguir.

IDE	CONTRATAÇÃO		TEMPORÁRIO		TOTAL	
	INDIVÍDUOS	%	INDIVÍDUOS	%	INDIVÍDUOS	%
0	43	65,15%	23	58,97%	66	62,86%
1	12	18,18%	6	15,38%	18	17,14%
2	7	10,61%	7	17,95%	14	13,33%
3	1	1,52%	1	2,56%	2	1,90%
4	3	4,55%	2	5,13%	5	4,76%
TOTAL	66	100,00%	39	100,00%	105	100,00%

Quadro 9: Índice de Descomprometimento Ético – IDE

Fonte: Dados da pesquisa

A partir da construção do índice, a pesquisa possibilitou refazer algumas análises conseqüentes, refazendo-se os testes das hipóteses iniciais, aplicando-se as análises de regressão, de correlação e de natureza descritiva, consoante a intensidade do índice. Na primeira análise, para esta etapa, foram estabelecidas as seguintes hipóteses:

H₀ – Não há diferença entre as médias dos resultados obtidos com a aplicação do questionário “A” (Possibilidade de Contratação) e a médias obtidas com a aplicação do questionário “B” (Trabalho Temporário), quando são considerados os níveis de intensidade do **IDE**.

H₁ – As médias dos resultados obtidos com a aplicação do questionário “A” (Possibilidade de Contratação) são diferentes das médias com a aplicação do questionário “B” (Trabalho Temporário, quando são considerados os níveis de intensidade do **IDE**).

Assim, para comparação dos percentuais frente as hipóteses, considerou-se como indicador global de **IDE** o total de indivíduos (n=154) propensos a ajustar os dados (todos os níveis) para os dois tipos de questionários, assim como aqueles resultantes da aceitação da proposta (n=105). Os resultados da estatística χ^2 evidenciaram não haver diferenças acentuadas entre as amostras por questionário.

Esses resultados, quando analisados a partir da transformação do índice numa variável binária, (quando o **IDE** se mostrou menor que 3, identificado como variável 0, e, quando o **IDE** se mostrou maior que 3, identificado como variável 1) evidenciaram relação significativa ao nível de 5% apenas entre o fato de o indivíduo estar empregado ($\chi^2 = 5,625$; $p\text{-value} = 0,018$) e ter revelado sua remuneração ($\chi^2 = 4,486$; $p\text{-value} = 0,034$). As demais probabilidades associadas para grau de liberdade 1 evidenciaram não haver relações significantes entre as variáveis estudadas e os níveis do índice como variável binária.

4.1.1 Análise regressão e correlação a partir do IDE como variável binária

Utilizando as variáveis binárias anteriormente descritas, a pesquisa considerou a aplicação da análise de regressão, considerando as variáveis presentes nos instrumentos como independentes ao nível de IDE (variável dependente). Nesse contexto, tendo em vista o caráter qualitativo do índice, a regressão resultante evidenciou relações significantes apenas entre o fato de a pessoa estar empregada (modelo1) e da origem de sua formação acadêmica ser pública associada ao fato de estar empregada (modelo2). O Quadro 10 apresenta o resumo dos coeficientes resultantes da regressão.

Modelo		Coeficientes não-padronizados		Coeficientes Padronizados	T	Sig.
		B	Erro Padrão	B		
1	Constante	3,542	0,128		27,681	0,000
	EMPREGADO	-0,443	0,182	-0,201	-2,440	0,016
2	Constante	3,977	0,203		19,585	0,000
	EMPREGADO	-0,566	0,183	-0,257	-3,090	0,002
	PÚBLICA	-0,540	0,199	-0,227	-2,722	0,007

Quadro 10: Coeficientes Resultantes da Regressão

a Variável Dependente: IDE
Fonte: Dados da pesquisa.

Por esses resultados, é possível afirmar que processo de decisão ética dos indivíduos que estão empregados e estudam ou estudaram em escola pública é mais orientado à prática da boa moral, pois tendem a ajustar menos os dados (evidenciando mais compromisso ético).

Quanto a análise de correlação, os coeficientes do indicador com as questões de varredura se mostraram representativos, de forte correlação entre si (IDE ↔ Q2 = 0,706), (IDE ↔ Q3 = 0,676), (IDE ↔ Q4 = 0,718), (IDE ↔ Q5 = 0,760), evidenciando níveis de significância entre 1% e 5% (DANCEY & REIDY, 2006, p. 185-186). Os coeficientes entre as questões de varredura também revelam que há correlação significativa entre elas, indicando que as respostas às questões em seqüência são influenciadas pelas respostas imediatamente anteriores.

4.1.2 Estatística descritiva a partir da intensidade (grau) do IDE

Como último ponto, considerou-se a realização de uma análise descritiva a partir do grau do IDE exposto no Quadro 9, observando-se o nível de intensidade da decisão e o impacto social conseqüente. Os resultados demonstram que 37,14% dos indivíduos estão dispostos a desobedecer normas de natureza ética e fiscais frente a uma oportunidade de trabalho e renda. Esse percentual é ainda maior entre os respondentes cuja proposta de trabalho é temporária, 41,03%, confrontando com os 34,85% com possibilidade de contratação.

Considerando a fundamentação teórica proposta estes resultados demonstram, contrariamente a análise global e à aplicação das estatísticas anteriores, que mais de 37% dos indivíduos estão dispostos a mudar sua decisão ética frente aos incentivos apresentados, sendo este percentual ainda maior quando as oportunidades se revestem a partir de trabalhos temporários. Talvez esta diferença em relação à

temporalidade do contrato seja pela consequência da própria falta de continuidade da relação contratual, levando o profissional a entender que sua obrigação para com a empresa e a própria sociedade estará finalizada com a entrega dos trabalhos, uma vez que não guarda nenhum aspecto de continuidade.

De modo geral, essas constatações evidenciam que para estudantes e profissionais de contabilidade, no contexto estudado, a decisão e o ato moral sofrem influência direta dos incentivos financeiros, alterando-se a percepção das consequências do comportamento mais digno, mais elevado moralmente, uma vez que os indivíduos estariam dispostos, em níveis de intensidade calculados a partir indicador desenvolvido para o trabalho, a desobedecer regras e preceitos de natureza ética e fiscal, contrariando, de certa forma, o referencial utilizado.

Estes achados também evidenciam três situações preocupantes: a) as atitudes profissionais têm impacto direto na sociedade, independentemente do nível de decisão tomada na sua atuação, além de refletir imagem, estereótipos negativos em relação à classe e aos demais colegas, desobedecendo às exigências do código de ética da profissão; b) a maior representatividade dos indivíduos é de estudantes, o que presume a ausência de fundamento ético e social na formação desses indivíduos durante a realização do curso, seja pela ausência dos temas nas estruturas curriculares, seja pela falta de associação ou aprofundamento desses temas nas discussões de natureza técnica; e, c) o baixo nível de preparação técnica dos respondentes, pela eventual falta de entendimento das questões de varreduras propostas.

5. CONCLUSÕES

O experimento proposto neste artigo buscou evidenciar, sob dois aspectos principais, se profissionais e estudantes de contabilidade estão dispostos a desobedecer a regras de natureza ética e fiscal frente a uma oportunidade de trabalho e renda. Para tanto, foram desenvolvidos dois instrumentos de pesquisa, diferenciados pela relação de vínculo na contratação dos serviços. No primeiro aspecto, considerando a análise geral dos dados, os resultados demonstram que não existem diferenças estatísticas significantes entre as médias dos resultados obtidos com as propostas de trabalho, seja ele temporário ou não.

Como suporte aos resultados da pesquisa, elaborou-se o Índice de Descomprometimento Ético – IDE, sobre a intensidade das atitudes éticas dos pesquisados. A utilização do indicador evidenciou, quando comparados os percentuais das sub-amostras analisadas, e considerando os indivíduos dispostos a ajustar dados em níveis de 0 a 4, que não existem diferenças entre os grupos analisados (confirmando os resultados gerais da pesquisa).

Esta contribuição, associada ao delineamento da pesquisa, representam as principais contribuições ao estado da arte da pesquisa, pois pode possibilitar a revalidação do estudo, de maneira a confirmar os resultados apresentados, além de fomentar a pesquisa experimental no contexto contábil brasileiro.

Na análise descritiva, que não permite generalizar os resultados, chama a atenção o número de indivíduos que estariam dispostos a mudar sua decisão ética em função dos incentivos oferecidos, comportamento que estaria associado ao problema de temporalidade nos contratos simulados, a preparação técnica dos respondentes ou mesmo no cerne da formação dos pesquisados, compostos principalmente por estudantes, dados que também representam limitações a ao presente estudo.

Do contexto geral estudado, pôde-se verificar que é possível utilizar incentivos de contratação e renda como elementos de sinalização e varredura na contratação de serviços profissionais, validando de certa forma o que prevê a literatura internacional (AKERLOF, 1970; SPENCE, 1973; STIGLITZ, 1981; MACHO-STANDLER, CASTILHO, 2008)

Como proposta para trabalhos futuros, recomenda-se revalidar o experimento em outras culturas e contextos, além de considerar qual o nível de influência das constatações sobre os construtos éticos e processos de tomada de decisão ética validados na literatura.

6. REFERÊNCIAS

- AGUIAR, Emerson Barros de. **Ética**: instrumento de paz e justiça. 2. ed. Natal: Tessitura, 2003.
- AKERLOF, George A. The market for “Lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**. v. 84, n.3, p.488-500, aug., 1970.
- ALVES, Francisco José dos Santos. **Adesão do contabilista ao código de ética da sua profissão**: um estudo empírico sobre percepções. 2005. 273 páginas . Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.
- ALVES, Francisco José dos Santos e *et al.* **Um estudo empírico sobre a importância do código de ética profissional para o contabilista**. Contabilidade e Finanças FIPECAFI – USP. São Paulo, v.18, p. 58-68, maio/jun., 2007.
- ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional**. Rio Janeiro: Campus, 2008.
- BALBINOTTO, Giacomo. **Teoria da sinalização**. Disponível em <www.ppge.ufrgs.br/giacomo/arquivos/ecop72/teoria-sinalizacao.pdf>. Acesso em: 25 de maio de 2009.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Princípios fundamentais de Contabilidade e Normas Brasileiras de Contabilidade**. Brasília: CFC, 2008.
- DANCEY, Christine P., REIDY, John. **Estatística sem matemática para psicologia usando o SPSS para Windows**. Tradução de Lorí Viali. 3 ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.
- FERRELL, O. C.; GRESHAM, LG. A contingency framework for understanding ethical decision making in marketing. **Journal of marketing**. Chicago: American Marketing Association, v. 49, Summer, 1985.
- FERREL, *et al.* contingency framework for understanding ethical decision, making in marketing. **Journal of marketing**. Chicago: American Marketing Association, v. 49, Summer, 1985.
- _____; *et al.* A synthesis of ethical decision models for Marketing. **Journal of Macromarketing**. London: Sage Publications, n. 55, v. 9, 1989.
- _____; *et al.* **Ética empresarial**: dilemas, tomadas de decisões e casos. 4. ed.. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 2001.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- HUNT, D.S.; VITELL, S. A general theory of marketing Ethics. **Journal of Macromarketing**. London: Sage Publications, v. 6, n. 1, p. 9-16, 1986
- JONES, Thomas M. Ethical decision making by individuals in organizations: an issue contingent model. **The Academy of Management Review**. New York: Academy of Management, v. 16, a. 2, p. 266-395, apr., 1991.
- LISBOA, Lázaro Plácido *et al.* **Ética geral e profissional e contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1997.
- MACHO-STANDLER, I; CASTILHO, J. D. Perez. **An introduction to the economics of information**: incentives e contracts. 2 ed. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

- REST, J. R. **Development in judging moral issues**. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1979.
- REST, J. R., NARVÁEZ, Darcia. **Moral development in the professions: Psychology and Applied Ethics**. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, NJ. 1994.
- SPENCE, Michael. Job market signaling. **The Quarterly Journal of Economics**. v. 87, n. 3, p.355-374, aug., 1973.
- STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1981.
- STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, Andrew. Credit rationing in markets with imperfect information. **The American Economic Review**. v. 71, n. 3, p.393-410, jun., 1981.
- TREVINO, Linda. Ethical decision making in organizations: a person-situation interactionist model. **The Academy of Management Review**. v. 11, n. 3, p. 601-617, 1986.
- VAZQUEZ, Adolfo S. **Ética**. Tradução de João Dell'Anna. 25. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2004.