

A Influência do Perfil Comportamental na Análise Do Balanço Patrimonial: um Estudo Piloto

Chiara Raiol Paula

Mestra em Ciências Contábeis

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-2502-0222>

E-mail: chiarapaula@hotmail.com

Isabela de Araujo Bernardo dos Santos

Mestra em Ciências Contábeis

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-3818-332X>

E-mail: isabelaaraujo389@gmail.com

José Dionísio Gomes da Silva

Doutor em Controladoria e Contabilidade

Universidade Federal do Rio Grande do Norte

ORCID : <https://orcid.org/0000-0002-7289-0220>

E-mail: dionisio.gomes@ufrn.br

RESUMO

Este é um estudo piloto que tem como objetivo analisar a influência do perfil comportamental do indivíduo na análise do balanço patrimonial. A amostra da pesquisa compreende um total de 17 alunos de pós-graduação stricto sensu em ciências contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Foi utilizado um questionário dividido em duas etapas para a coleta de dados. A primeira etapa correspondeu ao teste psicométrico de Matos (2008), buscando identificar o perfil comportamental DISC dos alunos. A segunda etapa consistiu na análise de um balanço patrimonial fictício. Os resultados encontrados evidenciaram que aspectos intrínsecos do comportamento do indivíduo podem influenciar na análise das demonstrações contábeis, confirmando os pressupostos da Teoria DISC. Indivíduos com perfil comportamental dominante tendem a ser diretos e rápidos em suas interpretações, os influentes são propensos a serem otimistas e comunicativos, os estáveis inclinam-se ao conservadorismo, e os conformes apresentam tendência ao pessimismo e aos detalhes. Como implicações práticas, o estudo contribui para o avanço da área de contabilidade



Revista Paraense de Contabilidade © 2024 by Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Pará is licensed under CC BY 4.0. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



HISTÓRICO: Recebido em: 17/05/2023. **Revisado por pares** em 04/08/2023. **Reformulado** em: 10/01/2024. **Aprovado em:** 11/01/2024. **Publicado em** 11/01/2024.

Editor Responsável: MTM. Editor Executivo: TJCG. Processo de Avaliação: Double Blind Review – OJS.
Editado em Português. Versão original em Português.

comportamental, proporcionando um melhor entendimento sobre a influência do comportamento humano na profissão contábil.

Palavras-Chave: Comportamento. Perfil Comportamental. Contadores. Balanço patrimonial.

ABSTRACT

This is a pilot study aimed at analyzing the influence of an individual's behavioral profile on the analysis of the balance sheet. The research sample consists of a total of 17 postgraduate students in accounting sciences from the Federal University of Rio Grande do Norte (UFRN). A questionnaire divided into two stages was used for data collection. The first stage corresponded to Matos' psychometric test (2008), aimed at identifying the DISC behavioral profile of the students. The second stage consisted of analyzing a fictitious balance sheet. The results showed that intrinsic aspects of an individual's behavior can influence the analysis of financial statements, confirming the assumptions of the DISC theory. Individuals with a dominant behavioral profile tend to be direct and quick in their interpretations, influential individuals are prone to be optimistic and communicative, stable individuals tend to be conservative, and conforming individuals tend towards pessimism and details. As practical implications, the study contributes to the advancement of the behavioral accounting field, providing a better understanding of the influence of human behavior on the accounting profession.

Keywords: Behavior. Behavioral Profile. Accountants. Balance Sheet.

1. INTRODUÇÃO

Desde a infância, o indivíduo observa as ações de outras pessoas e tenta interpretar o que vê, e por mais que esse processo seja involuntário e inconsciente, é natural observar o que as outras pessoas fazem e tentar compreender o porquê de seus comportamentos e como eles seriam em situações específicas (Robbins, 2005). As moderações comportamentais do ser humano, relacionadas a intenção tradicionalista da racionalidade fundamental, têm adquirido conhecimento por diversas posições teóricas. Assim, a economia tem buscado introduzir novos mecanismos e definições da área das ciências cognitivas que apoiam o desenvolvimento teórico do comportamento do indivíduo (Zulian et al., 2019).

A tomada de decisão aplicada a qualquer área, sem dúvidas, pode gerar consequências positivas ou negativas, gerando efeitos no desenvolvimento da entidade até no longo prazo. Assim sendo, quando se trata de tomada de decisão é preciso considerar sua complexidade, e que existem fatores envolvidos nesse processo que não são capazes de serem mensurados. Além disso, existem características intrínsecas do indivíduo, como as vivências, os pressentimentos, os princípios etc., que acabam impactando a tomada de decisão, tornando-a diferente de um ser humano para outro (Brasileiro & Silva, 2017).

O difícil processo que envolve a tomada de decisão, constitui em fazer escolhas, por intermédio de alternativas que são oferecidas, e consequentemente, levam a trajetórias que podem ser “bons” ou “ruins”. Alcançar o propósito da excelência através das escolhas não é algo simples, partindo do pressuposto que a tomada de decisão possui a presença do risco e da incerteza, envolvendo uma série de possibilidades de ocorrência dentro de um cenário (Martins et al., 2018).

O comportamento dos indivíduos está ligado a fatores internos e externos ao ambiente de trabalho. Em outras palavras, algumas atitudes comumente apresentadas na vida

pessoal do colaborador são manifestadas na vida profissional, ocasionando efeitos no clima organizacional, podendo ser ou não agradável compartilhar características pessoais na convivência entre os colegas no ambiente laboral (Santos, 2018).

Recentemente, tem-se intensificado as pesquisas na área comportamental que procuram entender de que forma os seres humanos processam as informações, fazendo julgamentos e tomando decisões principalmente na linha de pesquisa que abrange finanças e contabilidade (Carland et al., 2019; Isidore & Christie, 2018; Silva & Souza, 2019). A partir da convergência das normas internacionais, o julgamento por parte do profissional contábil foi intensificado por se ter uma contabilidade baseada em princípios, oferecendo aos seus operadores um certo grau de discricionariedade em muitas escolhas contábeis, nas quais envolvem ativos, passivos, receitas e despesas.

É conhecido que o processo decisório na contabilidade, constantemente foi influenciado pela procura da racionalidade ilimitada, em outras palavras, considerava-se que os tomadores de decisão mediante os dados oferecidos, optariam pelos caminhos mais racionais, dentro do possível, objetivando expandir a utilidade esperada. Todavia, a contabilidade comportamental, confronta essa racionalidade, com amparo na Teoria dos Prospectos, e introduz a ideia de que as decisões podem ser influenciadas por vieses comportamentais (Barbosa et al., 2019).

A psicologia cognitiva, que aborda o estudo do comportamento humano, tem como propósito compreender o comportamento de cada pessoa (Gerrig & Zimbardo, 2002). Sendo a otimização dos traços de personalidade uma área que requer atenção caso o objetivo da organização seja atingir o máximo potencial (Hunt, 2018). Nesse sentido, entender as características do profissional da área contábil pode contribuir para a compreensão das interpretações e decisões desses operadores da contabilidade, e conseqüentemente, esclarecer para os usuários da informação contábil que o conteúdo que é reportado não é neutro, e está carregado de vieses intrínsecos do ser humano.

Uma das maneiras mais utilizadas pelas empresas para aprimorar seus resultados estão na contratação de profissionais que tenham um perfil correspondente ao seu cargo e que esteja em consonância com as estratégias empresariais adotadas, para isso se utilizam de ferramentas de avaliação originadas da Teoria DISC (Johnson, 2018; Hunt, 2018). A qual apresenta uma categorização dos comportamentos presentes, em variados graus, em cada ser humano, sistematizados em quatro perfis distintos: Dominância (D), Influência (I), Estabilidade (S) e Conformidade (C) (Marston, 2014).

Embora a avaliação DISC, em várias formas, tenha sido amplamente utilizada no mundo dos negócios para comunicação, relacionamento e melhoria de desempenho, bem como para seleção e recrutamento, poucos estudos publicados incorporaram essa teoria (Johnson, 2018; Hunt, 2018). Portanto, em razão dessa lacuna existente nas pesquisas da área de contabilidade comportamental e da necessidade de compreender cada vez mais a influência do comportamento humano no processo de análise das informações contábeis, este estudo busca responder a seguinte questão: O perfil comportamental do indivíduo influencia na análise do balanço patrimonial?

Deste modo, o objetivo geral do estudo foi analisar a influência do perfil comportamental do indivíduo na análise do balanço patrimonial. Desta forma, os seguintes objetivos específicos foram traçados: (a) verificar o perfil comportamental com base na teoria DISC; e (b) examinar a influência do perfil comportamental do indivíduo na análise do balanço

patrimonial. O estudo se diferencia ao aprofundar-se na relação direta entre os perfis DISC e a prática contábil, oferecendo uma nova perspectiva sobre como as nuances do comportamento humano podem influenciar a precisão e eficácia na análise financeira.

Adicionalmente, os resultados desta pesquisa oferecem aos profissionais da contabilidade e aos envolvidos nos processos decisórios a compreensão de como as predisposições comportamentais podem colaborar para uma gestão financeira mais eficaz e adaptada às especificidades comportamentais de cada indivíduo. Contudo, esta pesquisa contribui para o avanço da temática no campo da contabilidade comportamental, ao detalhar especificamente como diferentes perfis comportamentais, baseados na teoria DISC, afetam a interpretação e análise das demonstrações contábeis.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Julgamento Contábil

O processo de julgamento e tomada de decisão faz parte de vários contextos na contabilidade. Abrangendo a necessidade de medir, avaliar, reconhecer e definir critérios. Desta maneira, um adequado julgamento dos fatos contábeis realizados pelos profissionais em relação à mensuração e reconhecimento sujeita-se ao padrão de conhecimento do contador sobre aquilo que se julga, assim como, da utilização de bases confiáveis para realizar estimativas ou escolher parâmetros transparentes e diretos (Oro & Klann, 2017).

Nos anos 70, obteve-se avanços nos estudos que relacionam psicologia e economia, e os seus percussores foram os psicólogos, Daniel Kahneman e Amos Tversky, contribuindo principalmente com a aplicação da teoria dos prospectos, proporcionando uma melhor compreensibilidade sobre os vieses ou heurísticas que influenciam na tomada de decisão (Silva Filho et al., 2017).

O ser humano possui inteligência e habilidades que o autoriza escolher entre várias opções. Algumas decisões não apresentam regras determinadas, outras requerem a necessidade de julgar as circunstâncias (Oro & Klann, 2017). As finanças tradicionais estão fundamentadas na racionalidade ilimitada, na qual parte-se do princípio, que os agentes tomam decisões totalmente racionais. Todavia, várias particularidades são capazes de interferir na tomada de decisão, descaracterizando a racionalidade absoluta do processo decisório (Almeida et al., 2020).

Destaca-se que a informação contábil executa influência sob o comportamento e crenças dos usuários. Porque os contadores, auditores e administradores não estão operando com dados e informações neutralmente, pois, há a presença de vieses comportamentais nesse processo (Almeida et al., 2020; Medeiros et al., 2017; Melo & Fucidji, 2016). As informações consumidas pelo agente no processo decisório são embasadas na subjetividade, como exemplo tem-se as observações das informações dispostas no momento dos seus atos (Melo & Fucidji, 2016).

Nesse sentido, em relação aos vieses oriundos das heurísticas e os possíveis riscos originados por eles na tomada de decisão em finanças, no Brasil, Silva e Souza (2019) encontraram dentre os principais achados de seu ensaio teórico, que os vieses do ajuste insuficiente da âncora, concepções errôneas relacionadas ao acaso e recuperabilidade foram constatados como os mais evidentes nos diversos estudos analisados. Ou seja, considerando que os riscos ofertados pelos vieses heurísticos no processo decisório são conscientes,

consequentemente, a precisão do julgamento de agentes financeiros causam danos negativos, influenciando-os ao erro, comprometendo a qualidade do julgamento.

Dessa maneira, o modelo comportamental de racionalidade limitada busca recuperar conhecimento da psicologia para entender como realmente os indivíduos tomam suas decisões (Melo & Fucidji, 2016). Considerando que, a racionalidade é limitada e o ambiente decisório é complexo, implicando, muitas vezes em comportamentos impulsivos, apoiado em pouco nível informacional (Zulian et al., 2019).

Tomar uma decisão é semelhante ao ato de conversar, os indivíduos fazem o tempo todo, de maneira consciente ou inconsciente. Os problemas relacionados a este processo podem ser descritos ou enquadrados em diversas vertentes que dão origem a preferências distintas, contrariando o critério de invariância da escolha racional (Kahneman & Tversky, 2013).

Reginato e Durso (2021) buscaram identificar o perfil comportamental dos *controllers* conforme o modelo Big Five, que descreve a personalidade em cinco dimensões: extroversão; abertura para experiência; conscienciosidade; amabilidade; e neuroticismo. Os resultados evidenciaram bons níveis de motivação, de poder de tomada de decisão, de conformidade e capacidade de trabalhar em equipe. Em contrapartida, identificaram a presença de comportamentos geradores de estresse e necessidades de melhorias nas características interpessoais desses profissionais.

Os desvios relacionados a racionalidade ilimitada são derivados daquilo que é conhecido, empiricamente, sobre o pensamento humano e o processo decisório, e principalmente sobre o que é revelado em relação aos limites da capacidade cognitiva humana para descobrir alternativas, considerando as consequências de suas decisões envolvendo certeza ou incerteza, fazendo comparações entre as opções (Simon, 1990).

Diante do que foi exposto, tem-se que estudar o modo de julgamento e o seguimento de informações, que excedem os limites de conhecimento e aceitação das ferramentas da área contábil, porque compreendendo como os seres humanos são afetados por vieses nos diversos julgamentos, pode-se aprimorar o processo decisório (Ettore et al., 2017).

2.2 Perfil Comportamental DISC

O comportamento está relacionado ao modo de reação de cada indivíduo, a depender das características de sua personalidade. Estes aspectos, quando apresentados em muitas e diferentes situações, são chamados de traços de personalidade e distinguem uma pessoa das demais (Carvalho et al., 2017; Robbins, 2005). Deste modo, é possível separar grupos com características comuns, buscando decodificar as posturas adotadas por eles diante de determinados estímulos (Half, 2021).

Em 1928, Willian Marston publicou a obra intitulada “As emoções das pessoas normais”. Na qual criou a base para o que se tornou conhecido como teoria DISC, uma sistematização dos comportamentos humanos em quatro fatores distintos: Dominância, Influência, Estabilidade e Conformidade, os quais vieram a formar o acrônimo DISC, do inglês: Dominance (dominância); Influence (influência); Steadiness (estabilidade); e Conscientiousness (conformidade), em que as especificidades de cada ser humano se daria pelo grau e combinação entre eles (Marston, 2014).

Indivíduos com características de dominância (D) percebem o ambiente como antagonico e assumem uma postura ativa em relação a ele, assim, apresentando

características de controle e assertividade, indicando a tendência de como enfrentam as adversidades e desafios. Seu desejo de ganhar, pode ser sempre muito maior que perder, fazendo com que o dominante utilize intensamente suas habilidades para obter resultados consistentes, buscando sempre o controle da situação, o que pode causar nas pessoas que o cercam a impressão de rigidez e severidade (Matos, 2008; Deviney et al., 2010; Marston, 2014).

Dito isto, Carland et al. (2019) destacaram em sua pesquisa que a parte do cérebro responsável pelas decisões de urgência é controlada por projeções dos gânglios da base para as regiões corticais cerebrais, e dessa forma influencia a atividade neural relacionada à tomada de decisão. Evidenciando que diferentes indivíduos possuem características específicas para ajustar seu sinal de urgência a determinadas variáveis contextuais, e de certa maneira a urgência constitui um traço individual que conjuntamente influencia amplos aspectos comportamentais, inclusive aqueles relacionados à qualidade e rapidez de suas decisões.

Entretanto, indivíduos influentes (I) percebem o ambiente como favorável e tentam controlá-lo. Pessoas com este fator tende a ser prestativas, apresentando facilidade em entreter e motivar, uma vez que possuem grande entusiasmo e empatia, visto que se sentem bem na maioria dos lugares. O desejo por prestígio e aprovação social são muito fortes, logo a necessidade de interagir e influenciar somado ao desejo de ser querido, proporcionam ao indivíduo influente, facilidade para falar e convencer as pessoas de seu ponto de vista. Deste modo, podem ser altamente comunicativos, persuasivos e expansivos, demonstrando satisfação no trabalho em equipe (Matos, 2008; Deviney et al., 2010; Marston, 2014).

Por outro lado, indivíduos estáveis (S) percebem o ambiente como favorável e respondem a ele com passividade, tendem a ser prestativas, sinceras e amáveis, cooperativas e pacientes, apresentando estabilidade emocional e dificuldades com mudanças bruscas, possuindo facilidade em atividades consideradas repetitivas. Necessitam de um ambiente que garanta sua segurança e seu ritmo de trabalho. Tem um melhor desempenho em lugares organizados e confiáveis. Por sua constância e estabilidade, são previsíveis e dependentes, valorizando o trabalho em equipe para atingir os objetivos do grupo (Matos, 2008; Deviney et al., 2010; Marston, 2014).

E por fim, indivíduos conformes (C) percebem o ambiente como antagônico e tendem a responder com passividade, pessoas com características predominantes de conformidade apresentam facilidade para lidar com regras e normas, são do tipo, lógicas e racionais, pensam de forma sistemática, baseando-se em fatos, e tomam decisões de maneira bastante cautelosa. Gostam de planejar suas estratégias considerando todos os fatos e possíveis falhas nos procedimentos (Matos, 2008; Deviney et al., 2010; Marston, 2014).

Com base na teoria DISC é possível identificar dois estilos comportamentais, natural e adaptado. O estilo natural representa os comportamentos que se apresentam quando os indivíduos não estão sob pressão, ou seja, a essência da pessoa. Enquanto, que o estilo adaptado corresponde a adequações comportamentais exigidas pelo meio de inserção do sujeito. Além disso, Bonnstetter e Suiter (2007) em sua pesquisa evidenciaram que a disparidade comportamental natural e adaptada do DISC é um preditor de satisfação no trabalho, saúde mental, saúde física, uso de álcool e absenteísmo.

Recentemente, alguns estudos na área de finanças, tem buscado analisar a influência dos fatores DISC no comportamento do investidor. Assim, Isidore e Christie (2018)

constataram que os investidores exibem vieses comportamentais no processo decisório relacionado ao mercado de ações, pelo fato de existirem emoções envolvidas. Isto é, não há como dissociar o indivíduo de suas emoções e de suas características comportamentais.

Assim como foi evidenciado por Sitingjak et al. (2019), que buscaram analisar, no mercado de capitais da Indonésia, o comportamento do investidor diante das informações dadas no mercado de capitais e das informações contábeis. Como resultado, observaram que a personalidade predominante dos investidores analisados foram aquelas com maior nível de precisão, uma combinação de conformidade (C) e estabilidade (S), ou seja, as características voltadas para o detalhismo e planejamento foram mais evidenciadas na formação das estratégias no mercado de ações e que investidores com três anos ou mais de experiência traçavam estratégias mais arriscadas, visto que já se sentiam mais seguros.

É importante destacar que todos os indivíduos apresentam os quatro perfis, porém, em intensidades diferentes e com combinações de predominância diferentes, haja vista que cada pessoa é única, mas, ainda assim, pertencente a um grupo com padrões comportamentais similares (Bonnstetter & Suiter, 2007). A limitação principal do DISC é que ele não pode abordar os desajustes de comportamento, patologias, nem habilidades ou conhecimentos específicos, considerando, apenas, os comportamentos mais visíveis de cada pessoa (Côbero et al., 2018; Matos, 2008).

3. METODOLOGIA

3.1 Tipologia da Pesquisa e Amostra

Esta pesquisa quanto aos objetivos é classificada como exploratória e descritiva. Segundo Gil (2019), pesquisas exploratórias são realizadas com o propósito de oferecer uma visão geral, de modo aproximado, sobre um fato específico. As pesquisas descritivas, incluem aquelas que objetivam buscar se existem associações entre variáveis, assim como, destacam as opiniões, comportamentos e crenças de uma população.

Em relação aos procedimentos, há uma combinação entre quantitativos e qualitativos, caracterizando-se como uma abordagem mista (Gil, 2019), pois se utiliza de métodos estatísticos para tratamento e análise de dados, assim como, faz uso da análise de conteúdo da parte textual coletada.

A população abrange os estudantes de Pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis de todo o Brasil. A amostra foi selecionada de forma não-probabilística, escolhida por conveniência, consistindo em 21 alunos (regulares e especiais) do curso de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Entretanto, quatro questionários tornaram-se inválidos por questões de incompletude das respostas, totalizando uma amostra de 17 alunos respondentes. Dessa forma, os resultados deste estudo não podem ser extrapolados à população.

O instrumento de pesquisa consistiu em um questionário com duas etapas, a primeira etapa correspondeu a um questionário estruturado, teste psicométrico de Matos (2008), o qual teve como propósito identificar o perfil comportamental DISC dos respondentes através da análise das respostas fornecidas. Estruturado originalmente em 24 grupos (linha) contendo quatro adjetivos em cada, com cada adjetivo correspondendo a um tipo de perfil comportamental (coluna), conforme tabela 1.

Tabela 1*Adjetivos do questionário DISC*

Grupo	Perfis comportamentais			
	Dominância	Influência	Estabilidade	Conformidade
1	Bondoso	Persuasivo	Modesto	Original
2	Envolvente	Cooperativo	Teimoso	Afetuosos
3	Conformado	Pioneiro	Leal	Animado
4	Aberto	Prestativo	Determinado	Alegre
5	Bem-humorado	Detalhista	Ousado	Equilibrado
6	Competitivo	Atencioso	Feliz	Harmonioso
7	Preciso	Obediente	Dominante	Divertido
8	Destemido	Inspirador	Submisso	Tímido
9	Sociável	Tolerante	Autoconfiante	Contido
10	Arrojado	Receptivo	Amigável	Moderado
11	Comunicativo	Reservado	Convencional	Decidido
12	Polido	Audacioso	Diplomático	Satisfeito
13	Firme	Carismático	Acolhedor	Receoso
14	Cuidadoso	Resoluto	Influente	Bom temperamento
15	Solidário	Entusiasmado	Conciliador	Dinâmico
16	Otimista	Compreensivo	Paciente	Exigente
17	Disciplinado	Generoso	Convincente	Ambicioso
18	Admirável	Amável	Resignado	Enérgico
19	Cortês	Inovador	Confiante	Condescendente
20	Agressivo	Adaptável	Tranquilo	Descontraído
21	Crédulo	Sereno	Positivo	Pacífico
22	Agradável	Culto	Vigoroso	Complacente
23	Bom companheiro	Exato	Franco	Cauteloso
24	Impaciente	Bom vizinho	Popular	Metódico

Fonte: Matos (2008).

Nesta pesquisa abordou-se somente o perfil natural dos respondentes, ou seja, a pessoa que preencheu o formulário teve que em cada um dos grupos de adjetivos selecionar aquele que ela mais se identificasse, a somatória dos adjetivos mais escolhidos resultou no perfil comportamental natural de cada indivíduo.

O questionário foi disponibilizado pela web, elaborado a partir do *Google Forms* e compartilhado por meio das redes sociais para o público-alvo da pesquisa. Os dados foram tabulados em planilhas eletrônicas com auxílio do software Excel. A análise dos dados ocorreu em duas etapas, primeiramente realizou-se uma análise descritiva do perfil dos respondentes e na sequência foi utilizado o programa de análise de dados qualitativos ATLAS.ti9® para apoiar a análise textual, no qual o corpus foi obtido pela análise do balanço patrimonial que os contadores realizaram.

A segunda etapa do questionário deu-se através do fornecimento, aos respondentes, de um balanço patrimonial fictício, extraído de Melo et al. (2016), conforme tabela 2, no qual foi solicitado que os mesmos dentro de suas aptidões e habilidades, analisassem e interpretassem a demonstração contábil.

Tabela 2*Balanço patrimonial*

Balanço Patrimonial 2021	
ATIVO	124.500,00
CIRCULANTE	22.000,00
Disponibilidades	5.000,00
Créditos	7.000,00
Estoque	10.000,00
NÃO CIRCULANTE	102.500,00
Realizável a longo prazo	1.000,00
Investimentos	500,00
Imobilizado	100.000,00
Intangível	1.000,00
PASSIVO E PL	124.500,00
CIRCULANTE	200.000,00
Fornecedores	150.000,00
Empréstimos e financiamentos	50.000,00
NÃO CIRCULANTE	80.000,00
Financiamentos	80.000,00
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	(155.500,00)
Capital Social	20.000,00
(-) Prejuízos acumulados	(175.500,00)

Fonte: Melo et al. (2016).

Nesta pesquisa, optou-se por seguir o protocolo de validação de medidas psicométricas proposto por Kim (2009), adaptando-o conforme o objetivo da pesquisa. Assim, originalmente, o protocolo era composto por seis categorias: validação de conteúdo, pré-teste, teste piloto, validade de manipulação, confiabilidade e validade de constructo. As categorias de pré-teste e teste piloto por serem subsequentes foram agrupadas em somente uma, as categorias de manipulação e validade do constructo não foram adotadas nesta pesquisa por serem relacionadas ao desenvolvimento de testes psicométricos e pela confirmação dos itens do questionário, respectivamente, não correspondendo ao enfoque deste estudo. Na tabela 3, têm-se o protocolo de validação adotado nesta pesquisa.

Tabela 3*Técnicas de validação*

Validação	Técnicas
Validação de conteúdo	Investigação na literatura científica
Confiabilidade	Alfa de Cronbach
Pré-teste/ Teste piloto	Questionário semiestruturado/ Mestrados PPGCCon/UFRN

Fonte: Adaptado de Kim (2009).

A confiabilidade do instrumento de coleta de dados foi testada através do cálculo do Alfa de Cronbach, um medidor útil para atestar a consistência interna do questionário, ou seja, o perfil comportamental dos profissionais contábeis. Com o auxílio do software STATA, versão 14, identificou-se o Alfa de Cronbach de 0,7120, considerado um valor aceitável e, portanto, permitindo considerar a confiabilidade do questionário.

A categoria de validação de conteúdo compreende a revisão da literatura científica relacionada ao tema e o julgamento de itens por especialistas (Kim, 2009). Nesta pesquisa, buscou-se através da revisão de literatura compreender a teoria que fundamenta o teste psicométrico oriundo da teoria DISC, bem como, todas as particularidades relacionadas ao

instrumento e o que cada constructo busca identificar. Não sendo necessário recorrer ao julgamento de especialistas, visto tratar-se de um teste já validado em relação a este aspecto no estudo de Matos (2008).

O pré-teste concede a verificação do instrumento de medida em relação a sua eficácia em informar aos participantes o que se propõe, além disso, verifica outros aspectos, tais como: tempo necessário para o participante responder o questionário, aspectos psicológicos, entendimento dos quesitos etc. (Kim, 2009). O teste-piloto representa um estudo precedente, que contém uma amostra pouca significativa, por conveniência e idêntica ao que almeja pesquisar posteriormente, que auxilia nos testes para consequentemente serem feitos ajustes no estudo, como por exemplo, na especificação, nas fontes de coletas de dados e nos processos de análise (Yin, 2016).

Desta maneira, este é um estudo piloto, referente a uma das categorias de técnicas de validação de pesquisas com teste psicométrico, permitindo identificar possíveis falhas e incongruências.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Perfil dos Respondentes

Ao realizar a primeira etapa da análise dos dados que consistiu no perfil dos respondentes, identificou-se que 64,7% são do gênero feminino e 35,3% do gênero masculino, diferenciando-se de outras pesquisas brasileiras que já identificaram uma menor presença de mulheres no topo da carreira na área contábil-financeira (Cordeiro et al., 2018). Entretanto, deve-se levar em consideração que a amostra em estudo se refere ao ambiente acadêmico.

A maioria (nove dos contadores) possuem menos de seis anos de experiência no mercado de trabalho, quatro possuem entre seis a 10 anos de atuação e três informaram que estão como profissionais da contabilidade há mais de 10 anos no mercado. Além disso, verificou-se a faixa etária e titulação dos respondentes, como é apresentado nas Tabelas 4 e 5.

Ao ser identificada a faixa etária dos profissionais, conforme apresentado na tabela 4, pode-se observar que a maior parte se encontra entre 20 e 25 anos (29,4%) e na sequência entre 26 e 35 anos (47%). A diferença entre a faixa etária e o tempo de experiência profissional remete ao fato de que a idade permite captar toda a vivência do participante, enquanto, o tempo de experiência profissional do indivíduo diz respeito exclusivamente às vivências no local de trabalho (Reginato & Durso, 2021).

Tabela 4

Faixa etária dos respondentes

Faixa Etária	Frequência	%
20-25 anos	5	29,4
26-30 anos	4	23,5
31-35 anos	4	23,5
36-40 anos	1	5,9
40 anos ou mais	3	17,6
Total	17	100

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Dentre a amostra de contadores avaliados, verificou-se conforme os dados apresentados na tabela 5, que a predominância de nível de instrução apresenta-se na titulação de especialista (70,6%) e na sequência a de graduado (23,5%).

Tabela 5
Titulação dos respondentes

Título	Frequência	%
Graduado	4	23,5
Especialista	12	70,6
Técnico	0	0,0
Mestre	1	5,9
Doutor	0	0,0
Total	17	100

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

4.2 Análise do Perfil Comportamental dos Respondentes

Dentro da amostra de 17 alunos do curso de pós-graduação stricto sensu em Ciências Contábeis da UFRN e a partir dos dados coletados através do teste de perfil comportamental, conforme tabela 6, foi constatado que a maioria dos contadores (35,2%) apresentaram mais características associadas ao perfil comportamental da Influência, 29,4% dos respondentes apresentaram mais características associadas ao perfil comportamental da Dominância e com menor expressividade da amostra, foram identificados 11,7% dos indivíduos com traços de Conformidade e 5,8% com traços de Estabilidade. Todavia, três alunos identificaram-se com o mesmo quantitativo de adjetivos em mais de um perfil comportamental, fazendo uma junção de Dominância e Conformidade (DC), Influência e Conformidade (IC) e Influência e Estabilidade (IE). Fato este que não anula as observações realizadas, visto que o indivíduo é uma simbiose dos quatro fatores comportamentais (Bonnstetter & Suiter (2007)).

Tabela 6
Perfil dos respondentes

Perfil comportamental	Frequência	%
D	5	29,4
I	6	35,2
S	2	11,7
C	1	5,8
DC	1	5,8
IC	1	5,8
IS	1	5,8
Total	17	100

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A partir da análise textual que os alunos opinaram sobre o balanço patrimonial que foi fornecido, percebeu-se que os contadores que possuem o perfil comportamental de Dominância, são mais diretos e objetivos em suas respostas e opiniões sobre as demonstrações contábeis. Os indivíduos não procuraram entrar em detalhes, raramente mostraram possibilidade de reversão da situação de dificuldade que a empresa está enfrentando, revelando um posicionamento aproximado ao pessimismo, conforme a figura 1:

Figura 1*Respostas dos respondentes dominantes*

Dominância	A empresa apresenta uma grande parcela de dívidas de curto e longo prazo, o qual não possui disponibilidades para arcar com essas dívidas.
	A empresa tem uma baixíssima liquidez e o acúmulo de prejuízos pode vir a dificultar a continuidade de suas operações.
	A empresa possui um índice de liquidez muito baixo, não sendo capaz de cumprir as obrigações a curto e longo prazo.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

No entanto, observou-se que esses contadores na maioria das vezes usaram termos de bastante impacto ao serem vistos pelos usuários das demonstrações contábeis, tais como: “não possui disponibilidade”, “a empresa tem uma baixíssima liquidez” e “não sendo capaz”. Dessa forma, expressando-se de maneira precisa, firme e agressiva quando realizado por contadores de perfil comportamental dominante.

Esses resultados vão ao encontro com o estudo de Carland et al. (2019), e pode-se inferir que os indivíduos que possuem o perfil comportamental da dominância possuem um sinal de urgência no cérebro mais acentuado influenciando bastante esse aspecto particular de oferecer respostas mais objetivas e rápidas em suas decisões.

Na sequência, diante da análise do balanço patrimonial, realizada pelos contadores cujo perfil comportamental foi o da influência, observou-se que em sua maioria, as opiniões são bastante otimistas, ou seja, mesmo informando ao usuário que a entidade está apresentando um problema financeiro no presente, esses respondentes procuraram dar um pouco de esperança aos interessados na informação contábil, à medida que consideraram que essa dificuldade poderia ser passageira. Outro ponto, percebeu-se que existe a necessidade de oferecer o máximo possível de detalhamento e aprofundamento daquilo que se informa, procurando facilitar a compreensão dos usuários.

Conforme a figura 2, destacam-se alguns trechos das análises que os respondentes da pesquisa realizaram, evidenciando que em sua maioria apresentaram-se dispostos a oferecer soluções de resolução do problema enfrentado. Como também, quando os contadores de perfil comportamental influente utilizaram termos como “a mesma não se encontra numa situação tão boa”, o receptor dessa mensagem a recebe de maneira mais maleável e compreensível, ao contrário de como a informação é exposta pelos contadores dominantes.

Figura 2

Resposta dos respondentes influentes

Influência	Percebe-se que o ativo de curto prazo não há capacidade de liquidar o passivo de curto prazo [...]
	Todavia, isso não descarta o setor de atuação dela ser lucrativo [...]
	Caso fosse um funcionário ou sócio dessa empresa buscaria primeiramente uma reestruturação do endividamento. Trocar essas dívidas de curto prazo, por dívidas de longo prazo com uma taxa de juros razoável [...]
	Percebe-se que a mesma não se encontra numa situação tão boa: economicamente e financeiramente.
	[...] os seus ativos são incapazes de cobrir os seus passivos [...]
	É importante destacar que deveria analisar o ramo de atividade [...]
	Percebe-se que a empresa possui um valor bem elevado de passivos, comparando com a disponibilidade do ativo circulante, especificamente o disponível, não cobriria todo esse (passivo (obrigações circulantes), teria que vender as mercadorias/estoque a um preço bem considerado e em um tempo hábil e de preferência à vista [...]

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Nesse sentido, os contadores apresentaram as características básicas para pessoas de perfil influente, tais como: facilidade em transmitir ideias, gostar de se comunicar e otimismo, como observou Côbero et al. (2018) em sua pesquisa, que apesar de se referir a um ambiente diferente do que trata este estudo, verificou uma maior quantidade de indivíduos influentes, o que poderia estar relacionado ao ambiente, porque era o estilo natural daquelas pessoas.

Entretanto, se aproximando mais do público-alvo deste estudo, o resultado difere de Sitinjak et al. (2019) e Gosseling (2015) que encontraram na área financeira indivíduos de maioria estável e conforme, assim como Reginato e Durso (2021) que encontraram níveis significativos de estabilidade nos *controllers* brasileiros, referindo-se principalmente à característica relacionada à capacidade de trabalhar em equipe. Entretanto, neste estudo somente 11,7% dos respondentes apresentaram o perfil comportamental da estabilidade. Desse modo, ressalta-se que a abordagem da pesquisa foi diferente, visto que Reginato e Durso (2021) fizeram uso da análise quantitativa.

Na presente amostra, os respondentes que apresentaram o perfil comportamental da estabilidade expressaram as condições ruins da empresa de forma sutil, procurando ter um posicionamento neutro em suas opiniões, utilizando termos como “aparentemente” e “parece” para amenizar suas interpretações a respeito dos dados presentes no balanço patrimonial, comportamento este em consonância com a teoria DISC, visto que indivíduos estáveis costumam ser ponderados, não gostam de entrar em confronto e buscam sempre o equilíbrio e a harmonia nos relacionamentos e ambientes (Côbero et al., 2018).

De acordo com a figura 3, os indivíduos estáveis também observaram que um dos possíveis causadores da situação seria o fato da empresa não estar bem planejada, o que pode ter causado certo desconforto nos respondentes, haja vista que uma das características principais do perfil estável é a preferência por planejamento e previsibilidade, pois necessitam de um ambiente com mais controle para se sentirem seguros.

Figura 3*Respostas dos respondentes estáveis*

Estabilidade	[...] aparentemente dificultando sua permanência no mercado [...]
	[...] caso a receita não aumente, a empresa corre risco de fechar as portas [...]
	[...] parece não estar bem planejada com a administração dos recursos. Todavia, isso não descarta o setor de atuação de a ser lucrativo [...]
	Claramente a empresa não possui disponibilidades suficientes para quitar as suas obrigações de curto prazo caso fosse necessário [...]

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Por outro lado, os indivíduos de perfil comportamental da conformidade apresentaram um discurso mais formal, específico e ligado exclusivamente aos fatos, como podemos ver: “a empresa apresenta grande parcela de dívidas de curto prazo”, atentando-se à análise técnica da situação da empresa, como pode-se observar na figura 4. Mas, esses contadores mesmo com a empresa estando em dificuldade, procuraram explicar para o usuário da informação contábil a situação da organização, no sentido em que sempre ofereciam algumas possibilidades para que a empresa pudesse se recuperar em momento oportuno e em suas afirmações, preocuparam-se constantemente em justificá-las, considerando que é essencial para indivíduos fundamentar seus posicionamentos.

Mostraram a sua dificuldade em lidar com a falta de detalhamento no balanço patrimonial, porque assim como o perfil da influência, os contadores conformes procuram se aprofundar em suas opiniões, expressas por termos como “não consigo visualizar se esse imobilizado está sendo utilizado para outra finalidade”, o que pode ter os impossibilitado de tomarem uma opinião mais assertiva sobre a empresa, o que se pode perceber pelo uso dos verbos “poderia” e “estaria”, levando-os a uma opinião mais pessimista a respeito do futuro da empresa “muito difícil conseguir se manter”. Entretanto, propuseram saídas para a situação problemática da empresa e se preocuparam em explicar suas ideias.

Figura 4*Respostas dos respondentes conformes*

Conformidade	[...] no período apresentou prejuízo muito difícil conseguir se manter.
	Pois, dessa forma estaria possibilitando a melhorar financeiramente a operacionalização da empresa, por consequência ganharia confiança dos seus fornecedores.
	Como não consigo visualizar se esse imobilizado está sendo utilizado para outra finalidade, essa poderia ser uma saída.
	A empresa apresenta uma grande parcela de dívidas de curto e longo prazo, o qual não possui disponibilidades para arcar com essas dívidas, poderia tentar verificar uma saída para reduzir ou amortizar essas dívidas de curto prazo/fornecedores com a utilização da venda do ativo imobilizado [...]

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Este estudo obteve somente 5,8% da amostra com perfil de conformidade, diferente dos achados de Reginato e Durso (2021) que encontraram níveis significativos de

conformidade nos *controllers* brasileiros, bem como Sitingjak et al. (2019), que obtiveram amostra com predominância de elementos com maior nível de precisão (S e C) uma combinação de rigor e planejamento. O estilo de precisão faz do indivíduo um pensador sistemático que tende a seguir procedimentos tanto na vida pessoal quanto na vida profissional.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo foi um teste piloto que teve como objetivo analisar a influência do perfil comportamental do indivíduo na análise do balanço patrimonial. Para atingir o propósito da pesquisa, os seguintes objetivos específicos foram definidos: (a) verificar o perfil comportamental com base na teoria DISC; e (b) examinar a influência do perfil comportamental do indivíduo na análise do balanço patrimonial.

As análises realizadas neste estudo se concentraram exclusivamente no perfil comportamental natural, refletindo as preferências de comportamento de cada pessoa conforme a sua própria percepção. Sobretudo, os dados desta pesquisa se aplicam a um grupo específico de contadores que sem pesquisas adicionais não podem ser generalizados além deste grupo e ambiente.

Os principais resultados indicam que: (i) os contadores de perfil dominante são mais diretos e objetivos em suas respostas e opiniões sobre as demonstrações contábeis; (ii) os dominantes possuem uma tendência a apresentarem um raciocínio mais rápido, e por muitas vezes tornam-se impulsivos; (iii) os contadores com perfil de influência possuem facilidade em transmitir ideias, gostam de se comunicar e são otimistas; (iv) os estáveis procuram ter um posicionamento neutro em suas opiniões; e (v) os contadores conformes procuram se aprofundar em suas opiniões.

A pesquisa demonstra evidências da Teoria DISC, partindo do pressuposto que os indivíduos com perfil comportamental dominante são diretos e rápidos em suas interpretações, os influentes são otimistas e comunicativos, os estáveis possuem uma tendência a serem conservadores, e os conformes costumam ser detalhistas e pessimistas. E quando se associa essas características a análise do balanço patrimonial, detecta-se que existe a influência desse aspecto intrínseco do ser humano nas suas opiniões e postura profissional.

A pesquisa contribuiu para a compreensão das interpretações e decisões efetuadas pelos operadores da contabilidade, e conseqüentemente, esclareceu para os usuários da informação contábil que o conteúdo que é reportado não é neutro e está carregado de vieses intrínsecos do ser humano. Além disso, o estudo também colaborou para o avanço da temática no âmbito da contabilidade comportamental, agregando para a literatura que faz relação do perfil comportamental com a análise das demonstrações contábeis.

Para pesquisas futuras sugere-se realizar a pesquisa com uma amostra mais representativa e considerar a direcionalidade das diferenças entre o perfil comportamental adaptado e o perfil comportamental natural. Visto que a pressão do ambiente para mudança comportamental não foi analisada neste estudo, e que apesar de grandes diferenças entre o natural e o adaptado possam causar estresse no indivíduo, estudos como o de Deviney et al. (2010) apontam que os indivíduos que conseguem adaptar-se a um determinado ambiente de tarefa seriam mais bem-sucedidos do que aqueles que não conseguem fazê-lo.

De maneira geral, mais pesquisas são necessárias para expandir a análise de dados relacionados aos instrumentos de análise DISC, e que venham a incluir outros componentes potencialmente importantes como, por exemplo, atitudes e valores, já que o estilo DISC

sozinho pode não ser o único preditor do desempenho do indivíduo (Chahino, 2011; Deviney et al. 2010).

REFERÊNCIAS

- Almeida, K. X., Santos, R. C., Mesquita, M. S., & Lima, R. A. (2020). Conflitos de agência e assimetria de informações contábeis: entre a tomada de decisão e a gestão corporativa. *International Journal of Professional Business (JPBReview)*, 5(2), pp. 234-255. Fonte: <http://www.openaccessoj.com/JPBReview/article/view/199>
- Barbosa, I., Freire, D. A., & Melo, D. G. (2019). A influência do efeito isolamento nas escolhas contábeis. *Revista de contabilidade e gestão contemporânea*, 2(1), pp. 66-79. Fonte: <https://periodicos.uff.br/rcgc/article/view/38746>
- Bonnstetter, B., & Suiter, J. (2007). *The Universal Language DISC: A Reference Manual*. Phoenix, AZ: Target Training International, Ltd.
- Brasileiro, S. H., & Silva, A. V. (2017). O processo de tomada de decisão em cenários financeiros: uma revisão teórica. *Blucher Education Proceedings*, 2(1), pp. 220-228. Fonte: <https://www.proceedings.blucher.com.br/article-details/o-processo-de-tomada-de-deciso-em-cenrios-financeiros-uma-reviso-terica-25397>
- Carland, M. A., Thura, D., & Cisek, P. (2019). The Urge to Decide and Act: Implications for Brain Function and Dysfunction. *The Neuroscientist: a review journal bringing neurobiology, neurology and psychiatry.*, 25(5), pp. 491-511. <https://doi.org/10.1177/1073858419841553>
- Carvalho, L. d., Pianowski, G., Reis, A. M., & Silva, R. G. (2017). Personalidade: O Panorama Nacional sob o foco. *Psicologia em Revista*, 23(1), pp. 123-146. <https://doi.org/10.5752/P.1678-9563.2017v23n1p123-146>
- Cobêro, C., Torricelli, T. A., & Lima, C. H. (2018). Análise do perfil comportamental em um parque de aventura no interior de São Paulo. *Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia - XV SEGet*. Associação Educacional Dom Bosco. Fonte: <https://www.aedb.br/seget/artigos2018.php?pag=267>
- Cordeiro, F. A., Pereira, F. R., Durso, S. O., & Cunha, J. V. A. (2018). Complexidade organizacional e liderança feminina nas empresas de auditoria externa. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 15(36), 31-148. <https://dx.doi.org/10.5007/21758069.2018v15n36p31>
- Deviney, D., Mills, L., & Gerlich, N. R. (2010). Environmental impacts on GPA for accelerated schools: a values and behavioral approach. *Journal of Instructional Pedagogies*, 3. Fonte: <https://www.aabri.com/jip.html>
- Ettore, L. G., Silva, C. A., & Macedo, M. A. (Jan./Abr. de 2017). Análise do Comportamento de Futuros Contadores frente a Ocorrência do Efeito Formulação/Framing e de seus Vieses: um estudo com foco na adoção das IFRS no Brasil. *Contabilidade em Texto (ConTexto)*, 17(35), pp. 19-35. Fonte: <https://central.to.gov.br>
- Gerrig, R., & Zímbardo, P. (2002). *Psychology and life*. Boston: Pearson.
- Gil, A. C. (1019). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social* (7ª ed.). Atlas.
- Gosselin, D., Cooper, S., Lawton, S., Bonnstetter, R., & Bonnstetter, B. (2015). Lowering the walls and crossing boundaries: applications of experiential learning to teaching

- collaboration. *Journal of Environmental Studies and Sciences*, 6(2), pp. 324-335. <https://doi.org/10.1007/s13412-015-0312-2>
- Half, R. (1 de novembro de 2021). *Perfis comportamentais: conheça os tipos e saiba como ajudar seus colaboradores*. Acesso em 11 de outubro de 2021, disponível em Talent Solutions: <https://www.roberthalf.com.br/blog/gestao-de-talentos/perfis-comportamentais-conheca-os-tipos-e-saiba-como-ajudar-seus-rc>
- Hunt, S. (2018). Communication and Change: A Qualitative Study of Law Enforcement Team DISC Personality Traits. *A Dissertation Proposal Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctorate of Education*. Phoenix, Arizona, EUA: Grand Canyon University.
- Isidore, R., & Christie, P. (2018). Does Gender Influence Investor Behavior in the Secondary Equity Market? *International Journal of Applied Engineering Research*, 13(11), pp. 9651-9662. Fonte: https://www.ripublication.com/ijaer18/ijaerv13n11_127.pdf
- Johnson, A. S. (2018). Personality Traits and Behavioral Style Dimensions as Predictors of Authentic Leadership in American Leaders. *A Dissertation Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctorate of Philosophy*. Phoenix, Arizona, EUA: Grand Canyon University.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Choices, Values, and Frames. Em L. MacLean, & W. Ziemba, *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making: Part I* (pp. 269-278). World Scientific Publishing Company.
- Kim; Y. (2009). Validation of psychometric research instruments: the case of information science. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*; 60(6); pp.178-191. doi: 10.1002/asi.21066
- Marston, W. (2014). *As emoções das pessoas normais*. (R. F. Galhanone, Trad.) São Paulo: Success For You.
- Martins, J. G. F. M., Leone, R. J. G., El-Aouar, W. A., Veiga Neto, A. R., & Castro, A. B. C. (2018). Aspectos comportamentais: decisões financeiras com base em higgins. *Revista de Administração FACES Journal*, 17(3), pp. 117-131. <https://doi.org/10.21714/1984-6975FACES2018V17N3ART5839>
- Matos, J. F. (2008). Análise dos aspectos comportamentais através da ferramenta DISC. *Tese (mestrado em Gestão de Empresas)*. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da empresa.
- Medeiros, J. T., Barbosa, A., Silva, J. D., & Costa, F. H. (2017). Tomada de decisão financeira sob condições de incerteza: estudo com alunos de graduação de contabilidade e administração de empresas. *Revista De Contabilidade E Organizações*, 11(30), pp. 36-45. <https://doi.org/10.11606/rco.v11i30.121748>
- Melo, T. M., & Fucidji, J. R. (2016). Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. *Brazilian Journal of Political Economy*, 36(3), pp. 622-645. <https://doi.org/10.1590/0101-31572016v36n03a09>
- Melo, C. L. L. M.; Lucena, E. R. F. C. V., & Silva, J. D. G. (2016). A influência do comportamento do contador na análise de demonstrações contábeis. In: SILVA, J. D. G (Org.). *Contabilidade comportamental: conceitos e aplicações*. Natal, RN: POLYPRINT, pp. 143-162.

- Oro, I. M., & Klann, R. C. (2017). Avaliação da capacidade de julgamento & tomada de decisão baseado nas Normas Internacionais de Contabilidade. *Revista Catarinense Da Ciência Contábil*, 16(47). <https://doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v16n47p51-68>
- Reginato, L., & Durso, S. d. (2021). Perfil comportamental dos controllers no Brasil: como estão os nossos profissionais? *RACE - Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 20(2), pp. 289-316. <https://doi.org/10.18593/race.27160>
- Robbins, S. P. (2005). *Comportamento Organizacional* (11ª ed.). (R. Cavalheiro, Trad.) São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Santos, J. P. (2018). Liderança como fator motivacional nas organizações. *Revista De Empreendedorismo E Gestão De Micro E Pequenas Empresas*, 3(3), pp. 98-109. Fonte: <https://www.revistas.editoraenterprising.net/index.php/regmpe/article/view/187>
- Silva Filho, G. M., Lucena, W. G., & Leite, P. A. (2017). Efeito do reconhecimento do Fair Value Accounting nas decisões de venda diante da influência dos vieses cognitivos: Um estudo à luz da Prospect Theory. *Pensar Contábil*, 69, pp. 40-53. Fonte: <https://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.306/index.php/pensarcontabil/article/viewFile/3182/2466>
- Silva, A. P., & Souza, A. L. (2019). Finanças Comportamentais e Heurísticas: Um Estudo Exploratório Sobre os Riscos Decorrentes da Presença de Vieses na Tomada de Decisão em Finanças. *Revista Formadores*, 12(6), p. 83. Fonte: <https://seer-adventista.com.br/ojs3/index.php/formadores/article/view/1093>
- Simon, H. A. (1990). Bounded rationality. Em *Utility and probability* (pp. 15-18). Palgrave Macmillan.
- Sitinjak, L., Haryanti, K., Kurniasari, W., & Sasmito, Y. W. (2019). Behavioural Investor Individual in Capital Stock Indonesia: DISC Personality, Market and Accounting Information. *International Journal of Applied Research in Management and Economics*, 2(2), pp. 1-10. <https://doi.org/10.33422/ijarme.v2i2.210>
- Zulian, A., Martinelli júnior, O., & Marin, S. R. (2019). Indivíduo, comportamento e decisão econômica: as contribuições dos conceitos de racionalidade limitada, processos cognitivos duais e heurísticas. *Revista Economia Ensaios*, 33(2).