



Universidade de Brasília (UnB)

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas

(FACE)

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)

Curso de Graduação em Ciências Contábeis

Guilherme Caetano Barreto

Traços Narcisistas e sua relação com a Fraude

Brasília - DF

2021

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen
Vice-Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Sérgio Antônio Andrade de Freitas
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Eduardo Tadeu Vieira
**Diretor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas
Públicas**

Professor Doutor Sérgio Ricardo Miranda Nazaré
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias

Professor Doutor Alex Laquis Resende
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Diurno

Professor Doutor José Lúcio Tozetti Fernandes
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno

Guilherme Caetano Barreto

Traços Narcisistas e sua relação com a Fraude

Trabalho de Conclusão de Curso Artigo apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Linha de Pesquisa: Contabilidade e Mercado Financeiro

Área: Contabilidade Financeira

Orientador: Prof. Dr. Rodrigo de Souza Gonçalves

Brasília - DF

2021

Caetano, Guilherme. Traços Narcisistas e sua correlação com a Fraude / Guilherme Caetano Barreto: Brasília - DF 2020.

Trabalho de Conclusão de curso (Graduação em Ciência Contábeis) – Universidade de Brasília

Orientador: Rodrigo de Souza Gonçalves.

Inclui bibliografia.

1. Narcisismo. 2. Fraude. 3. Demonstrações Contábeis. I. Título.

Guilherme Caetano Barreto

Traços Narcisistas e sua relação com a Fraude

Trabalho de Conclusão de Curso Artigo apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, sob a orientação da Prof. Dr. Rodrigo de Souza Gonçalves

Aprovado em 18 de maio de 2020.

Prof. Dr. Rodrigo de Souza Gonçalves
Orientador

Prof. Dr. Paulo Cesar de Melo Mendes
Professor - Examinador

Brasília - DF, 18 de maio de 2021.

*“Não tentes ser bem-sucedido, tenta antes ser um
homem de valor”*

Albert Einstein

AGRADECIMENTOS

Ao Professor Rodrigo pela excelente orientação, sempre disposto a ajudar e de fácil comunicação.

A toda minha família, minha mãe Alexandra Caetano, meu avô Antônio Caetano e minha tia Suzana Caetano.

A toda a Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas (FACE), em especial o departamento de Ciências Contábeis e Atuarias.

A todos os funcionários, servidores e professores da Universidade de Brasília que de várias formas contribuíram para minha formação.

Aos meus colegas de turma, em especial minha grande amiga Mariana Noronha e meu irmão Gabriel Caetano.

RESUMO

A presente pesquisa busca analisar a relação entre a presença dos traços narcisistas na personalidade do contabilista e o risco de ocorrência de fraudes ao se tomar decisões que influenciariam diretamente o resultado financeiro e contábil da empresa. Há evidências na literatura que apontam para esse relação. Assim buscou-se observar, a partir de instrumentos de pesquisas voltados para esse fim, se traços de maior narcisismo influenciam ao se tomar as decisões técnicas de natureza contábil que incorram em fraudes para melhoria de resultado organizacional. Na metodologia optou-se por utilizar dois instrumentos de pesquisa: um para avaliar o índice de narcisismo de cada um dos participantes do estudo e outro instrumento, no qual foram expostas três situações para o respondente, solicitando que ele informe seu grau de concordância com o que foi exposto. Amostra utilizada no estudo se resumiu a 41 estudantes curso de ciências contábeis da Universidade de Brasília (UnB). A partir das respostas apresentadas pelos indivíduos da amostra e classificá-los conforme seu grau de narcisismo, os resultados mostraram não ser estatisticamente significativo a presença dos traços de narcisismo e o cometimento de fraudes em demonstrações financeiras. Os resultados devem ser considerados a luz das limitações do presente estudo e da amostra utilizada.

Palavras-chave: Traços narcisistas. Narcisismo. Fraude. Demonstrações Financeiras.

ABSTRACT

This research seeks to analyze the correlation between the presence of narcissistic traits in the accountant's personality and the risk of fraud occurring when they make some decisions that directly led the company's financial and accounting results., in addition to the professional's personal and professional goals. There are evidences in the literature that points to this relationship, so we sought to observe, from research instruments aimed at this end, whether in practice there are traits of greater narcissism influencing when making decisions that are necessary to achieve the desired technical objectives of nature accounting that incur fraud to improve organizational results. In the methodology, we chose to use two research instruments: one to assess the narcissism rate of each of the study participants and another instrument, in which three situations were exposed to the respondent, requesting that he inform his level of agreement with the that was exposed. The sample used in the study was limited to 41 student participants who voluntarily answered the questionnaires sent in the groups. All respondents are students of the accounting science course at the University of Brasilia (UnB), the participation of students was sought only from the sixth semester onwards. When evaluating these desires, from the responses by the sample selects and classifying them according to their degree of narcissism, the possible results will be irrelevant without the presence of these traits of narcissism traits and the committing fraud in financial accounts being statistically significant. As it turns out that regardless of the narcissistic characteristics of each individual, a propensity for fraud does not undergo any change normally. The results should be considered in light of the limitations of the present study and the sample used.

Keywords: Narcissistic Traits. Narcissism. Fraud. Financial Statements.

Lista de Figuras

Figura 1 - Gráfico de Respostas, cenário 1.....	21
Figura 2 - Gráfico de Respostas, cenário 2.....	22
Figura 3- Gráfico de Respostas, cenário 3.....	23

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Idade/Semestre/Experiência Profissional/Gênero	20
Tabela 2 - Índice de Narcisismo	25
Tabela 3 - Teste qui quadrado Narcisismo x Cenário 1	25
Tabela 4 - Teste qui quadrado Narcisismo x Cenário 2.....	26
Tabela 5 - Teste qui quadrado Narcisismo x Cenário 3.....	26

Apêndices

Apêndice A – Instrumento de Pesquisa para Avaliação de Risco de Ocorrência de Fraude ..	20
--	-----------

Anexos

Anexo 1 - Instrumento de Pesquisa para Mensuração do Índice de Narcisismo.....	31
---	-----------

Sumário

AGRADECIMENTOS	7
RESUMO.....	8
ABSTRACT	9
1. INTRODUÇÃO	12
2. REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1. Narcisismo	13
2.2. Fraude nas Demonstrações Financeiras.....	15
3. METODOLOGIA	18
4. ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	20
4.1. Análise do Perfil dos participantes	20
4.2. Análise dos Cenários	21
4.3. Análise do Grau de Narcisismo	24
5. CONCLUSÃO	27
REFERÊNCIAS	28

1. INTRODUÇÃO

O estudo do comportamento humano tem sido feito nos últimos anos para prever várias ações que podem ser descobertas antes mesmo delas acontecerem, a partir de atitudes e características dos indivíduos. Entre essas ações, uma que vem sendo alvo de estudo para as organizações é aquela que acaba no cometimento de fraudes (Murphy; Dacin, 2011), especialmente nas demonstrações financeiras.

O conhecimento acerca das predisposições comportamentais que levam ao cometimento das fraudes e assim poder evitá-las é de grande importância dentro do mundo corporativo, visto que, dessa forma, vários prejuízos financeiros poderiam, em princípio, ser evitados. A *Association of Certified Fraud Examiners* (ACFE) publicou em seu último relatório (2020), “Report to the Nations”, informações que evidenciam a relevância da fraude e da sua respectiva prevenção nas organizações. Tal estudo contou com 2504 casos reais de fraudes, com dados de 125 países e com 23 categorias econômicas diferentes. Somando todos os casos de fraude estudados a perda de receita somou mais de 3,6 bilhões de dólares, representando em média uma perda de 5% das receitas anuais de cada empresa.

Além disso, embora representem apenas 10% das fraudes, sendo o menos comum dos tipos de fraudes estudados pelo relatório, as fraudes nas demonstrações financeiras são aquelas representam as maiores perdas para a organização em termos financeiros, tendo em média um valor de 945 mil dólares. Outro fator que vale ser destacado deste relatório é que 43% das fraudes foram detectadas por denúncias, sendo metade disso denúncias feitas pelos próprios empregados. Ademais, organizações que tinham treinamentos para conscientização das fraudes eram mais propensas a receber essas denúncias por mecanismos formais de seus funcionários.

A fim de entender melhor como funciona todo processo da fraude, deve-se ter em mente que ela não ocorre de uma hora para outra, pois seu cometimento ocorre a partir de motivos e incentivos que facilitam e/ou se tornam bons os suficientes para se realizar este ato (Duffield; Grabosky, 2001). A fraude pode ser explicada por três fatores: criminosos motivados, disponibilidade de alvos adequados e ausência de controles capazes (Cohen e Felson 1979; Krambia-Kapardis 2001).

Nessa vertente, se faz necessário mencionar o triângulo da fraude, uma estrutura conceitual desenvolvida por Cressey (1953), a qual consiste em três componentes para o cometimento da fraude: oportunidade, pressão e racionalização. Essa última condição para fraude, racionalização, é a mais difícil de ser estudada e percebida, pois ela depende dos traços personalíssimos, seja da percepção do indivíduo do que seria certo ou errado, grau de risco que está disposto a correr, empatia pelo próximo entre outros fatores.

Segundo Gonzales (2017), há quatro fatores psicológicos que poderiam ser preditores do comportamento fraudulento dentro de uma organização, são eles: honestidade, maquiavelismo, narcisismo e conscienciosidade.

O narcisismo, em questão, é aquele não patológico, o qual não está diretamente relacionado a um transtorno de personalidade, é apenas um traço presente em alguns indivíduos. Esse tipo de indivíduo tem alta necessidade de afirmação perante a si e a todos que o cercam, são vistos como indivíduos sociáveis, estão em grandes grupos, ocupando uma posição de liderança em frente a todos (Gonzales, 2017).

Essa busca pelos *status* social e financeiro, senso exagerado de superioridade perante os demais (Paulhus; William, 2002) podem ser fatores que influenciam sujeitos narcisistas a cometerem atos fraudulentos, a fim de atingir o que eles julgam necessário.

Diante do exposto, o presente estudo tem como objetivo verificar o grau de narcisismo dos alunos do curso de ciências contábeis da UnB e comparar se é compatível com testes que possam indicar fraudes contábeis. O intuito da pesquisa seria responder se esses indivíduos com características narcisistas seriam mais propensos ao cometimento das fraudes ou não.

Tal estudo se justifica, tendo em vista que ele busca compreender a forma que um único traço personalístico pode influenciar nas escolhas contábeis e, possivelmente, na ocorrência de fraudes que gerariam prejuízos para as organizações. Analisando sua força perante a situações favoráveis e não favoráveis à fraude nas entidades. Dessa forma, tenta ajudar nos processos de controle e contratação de pessoal prevenindo essas ocorrências.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Narcisismo

O termo narciso vem da mitologia grega, segundo ela um jovem chamado narciso morreu ao se deparar com a própria imagem refletida nas águas de um rio. Tal mito deu origem ao que hoje seria o narcisismo (Guimarães; Endo, 2014), um traço de personalidade muito ligado a transtornos psiquiátricos. O manual MSD (*Merck Sharp and Dohme*) define o Transtorno de Personalidade Narcisista (TPN) como “um padrão generalizado de grandiosidade, necessidade de adulação e falta de empatia”.

Raskin e Hall (1979) tentaram delimitar uma visão subclínica do narcisismo, ou seja, enxergá-lo e estudá-lo como um traço de personalidade que pode estar presente em pessoas que não teriam essa doença propriamente, apenas pequenas características com as quais elas ainda poderiam viver em sociedade sem maiores problemas para si e para os outros. Essa importante

migração da construção clínica para a subclínica foi bem apoiada por uma forte literatura de pesquisa (Morf & Rhodewalt, 2001).

O traço do narcisismo, seja ele o patológico ou o não patológico, possui algumas características marcantes que já foram estudadas pelos mais diversos autores. Os estudos de Raskin e Terry (1988) mostram algumas delas como, por exemplo, a necessidade de se sentir autossuficiente, estar em uma posição superior aos indivíduos de sua convivência, um exibicionismo exacerbado, uma vaidade acima da média e diversos fatores de autoridade, precisando estar sob o comando da situação.

Além disso, sujeitos que possuem traços mais fortes tendem a possuir uma ilusão quanto ao seu senso de autoimportância (Brown; Budzek; Tamborski, 2009), acreditam que são superiores e melhores que os demais e necessitam extremamente de um *feedback* positivo vindo de outros indivíduos (Rhodewalt; Morf, 1998)

Hudson (2012) afirma que pessoas narcisistas tendem a possuir uma personalidade fortemente extrovertida, graças a isso, na maioria das vezes, são vistas como sujeitos sociáveis. Entretanto, isso acaba não sendo visto de uma forma positiva pela literatura, pois o intuito desse grande número de amigos que eles costumam ter seria apenas para serem constantemente admirados por todos ao seu redor, reiterando para si a certeza que são especiais perante as demais pessoas de seu convívio.

Diante de todo o exposto, ao se considerar esse traço personalístico para a propensão ao cometimento de fraudes deve-se ter uma visão mais aprofundada para comentar sobre essa relação.

Um aspecto do narcisismo de suma importância que pode ser facilmente relacionado as fraudes seria a exploração interpessoal (Gonzales, 2017), definida como “tirar vantagens dos outros para alcançar seus próprios objetivos” (*American Psychiatric Association*, 2013). Assim, é fácil notar que dependendo da posição hierárquica do indivíduo na organização e da oportunidade percebida, uma das pernas do triângulo da fraude (Cressey, 1953), caso ele tenha traços narcisistas mais fortes em sua personalidade, a propensão ao cometimento de eventual fraude para satisfazer alguns daqueles objetivos característicos de seu temperamento (necessidade de autossuficiência, vaidade, falta de empatia, entre outros) pode ser facilmente notada. Dessa maneira, a organização passa a ter a necessidade de tomar algumas atitudes para conter esse risco iminente.

Segundo Duffield e Grabosky (2001), a personalidade narcisista seria aquela mais relevante para se analisar com os crimes fraudulentos, visto que tais indivíduos acreditam possuir direitos maiores que o dos outros para, dessa forma, usurpar privilégios especiais e

recursos extras. Ademais, por toda ambição, confiança e frieza para lidar com os outros, o indivíduo narcisista tende a se tornar um grande realizador de objetivos no campo de atuação escolhido. Assim, ele acaba conseguindo promoções e ocupando lugares cada vez mais altos na hierarquia das empresas, o que pode vir a se tornar um perigo para a organização, caso ela não tenha um bom controle interno para a detecção e prevenção de fraudes.

Saber que um indivíduo da organização tem a presença de traços narcisistas em sua personalidade traz a informação de que ele tem a necessidade de estar sendo o funcionário destaque, se sentindo superior aos demais, reagindo de maneira furiosa e agressiva a feedbacks negativos e tendo a arrogância um traço marcante (Chatterjee; Hambrick, 2007). O sentimento de respeito é algo que ele exige de todos ao seu redor. A fim de se sentir motivado ele precisa ter a sua superioridade reafirmada diversas vezes, o que se torna paradoxal, uma vez que pessoas narcisistas possuem uma autoadmiração latente. Nesse ponto, Wallace e Baumeister (2002) afirmam que aplausos e adulações seriam os principais combustíveis para essa autoafirmação e sentimento de superioridade que eles necessitam.

Vale ressaltar que a taxa de personalidade narcisista na população em geral é de aproximadamente 1%, enquanto essa mesma taxa na população de fraudadores empresariais seja bem mais alta (Duffield; Grabosky, 2001). Mesmo assim, os autores ressaltam que essa personalidade não dará a certeza do cometimento da fraude nas oportunidades que poderão aparecer.

2.2. Fraude nas Demonstrações Financeiras

Após os grandes escândalos ocorridos em empresas multinacionais, como a Enron, ganharem notoriedade, as fraudes contábeis ganharam cada vez mais atenção do mundo corporativo, sobretudo, pelo impacto que ela pode gerar nas demonstrações contábeis e consequentemente no resultado financeiro de cada organização.

Segundo Dechow e Skinner (2000), a fraude seria obter algo de valor ou evitar uma obrigação por meio do engano, ocorrendo quando as práticas contábeis adotadas não estão em conformidade com os princípios contábeis geralmente aceitos (within GAAP), aquilo que não está de acordo com o que deve ser adotado. Vale ressaltar a diferença entre fraude e erro: no primeiro está presente a intenção de cometer o ato ilícito, sabe-se como deve ser feito, porém mesmo assim não é feito, enquanto no erro, o agente acredita estar agindo da maneira correta, entretanto, por falta de conhecimento técnico ou imperícia acaba não seguindo os princípios e regras contábeis.

Segundo Crumbley e Ariail (2020) a fraude pode ser separada em quatro tipos de motivações. Primeiramente aquela cuja está relacionada com o ganho pessoal, seja pelo

interesse próprio ou ganância. Além desse tipo, os autores trazem uma motivação social para fraude, aquela que visa atender demandas da sociedade, podendo ser de forma generalista, ou seja, para a sociedade como um todo ou atingir apenas um nicho específico beneficiando-o. O terceiro tipo de motivação para a fraude diz respeito aquela cujo objetivo está relacionado a “contribuir” com a perpetuação da empresa, tentando impedir que ela deixe de existir. Por fim, o último motivo exposto no referido artigo diz respeito a uma parte não financeira sendo a tentativa de fazer a empresa de uma imagem melhor perante os demais. Os autores ainda afirmam que embora estas motivações citadas podem ser separadas umas das outras para fim de classificação, cada uma delas pode possuir um ou mais elementos das outras nos casos em que a fraude ocorrer.

Essas motivações juntamente com a tríade, pressão; racionalização; oportunidade compõem o modelo de diagrama de Venn proposto pelos autores. Tal diagrama quando usado na auditoria, acarreta em inúmeras aplicações, relacionadas a avaliação do ambiente que a empresa se encontra, tanto interno quanto externo de forma minuciosa.

Ademais, segundo os autores do ponto de vista da auditoria, as quatro motivações expostas e identificadas tornam-se sinais da necessidade de auditorias forenses randômicas em algumas contas selecionadas, como também o uso dessas auditorias de maneira completa em pelo menos uma base periódica. Os autores também trazem ao longo do artigo pontos de padrões e orientações de auditoria, os quais deixam claro a importância de uma boa investigação do ambiente externo e interno da empresa, ou seja, uma investigação que vai além dos aspectos técnicos de natureza contábil. Nesse último caso, deve se avaliar também o modelo de liderança das organizações e saber se ela está alinhada a princípios éticos, especialmente em seu modelo decisório. Tais fatores somados não devem ser analisados apenas pelo triângulo da fraude, mas também pelos motivos apresentados anteriormente pelos autores, a fim de se ter uma avaliação mais completa com vistas a revelar e prevenir a ocorrência de fraudes.

Além disso, Murphy e Dacin, (2011) com base no triângulo da fraude de Cressey (1953) (oportunidade, pressão e racionalização) e em diversas teorias apoiadas na intuição moral, no desengajamento, na racionalização e nas consequências geradas por uma resposta negativa, desenvolveram uma estrutura de três caminhos psicológicos para a identificação das fraudes. Essa estrutura era focada na parte de racionalização do triângulo de Cressey, a fim de chamar a atenção para aspectos poucos explorados na literatura para a tomada de decisões éticas e colaborar, também, para o aumento da compreensão psicológica da fraude. Esses três caminhos citados pelo estudo seriam a falta de consciência, a intuição relacionada com a racionalização e o raciocínio.

No triângulo de Cressey, a oportunidade pode ser percebida como uma situação em que o sujeito tem a possibilidade de cometer a fraude desejada com a convicção que não seria pego, partindo do pressuposto que caso ele tivesse a certeza de que seria descoberto, a fraude não seria cometida (Murphy; Dacin, 2011).

A oportunidade é definida, pelas normas de auditorias dos Estados Unidos, como “[...] circunstâncias existentes - por exemplo, a ausência de controles, controles ineficazes ou a capacidade da administração de substituir os controles - que fornecem uma oportunidade para que uma fraude seja perpetrada” (PCAOB, 2005, AU 316.07).

Em relação a pressão, item contido no triângulo da fraude, diz respeito aos mais diversos tipos de pressão/motivação, seja financeira, social ou psicológica. Segundo Murphy e Dacin (2011), quando presente em conjunto com a oportunidade e havendo uma predisposição a fraude, ela irá ocorrer. Já em relação a racionalização, trata-se de um processo de justificativa para se cometer o ato fraudulento, tornando-o aceitável e diminuindo a ética negativa que ele traz.(Machado; Gartner,2017).

Além do triângulo de Cressey, outros modelos foram propostos para se explicar e tentar compreender o processo das fraudes, por exemplo, o triângulo SAS 99 (AU 316; AS 2401) do AICPA (Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados) no qual são expostos três elementos: incentivos/pressões, oportunidade e atitude/racionalização. Alguns modelos trazem mais elementos, como, o modelo de Wolfe e Hermanson (2004) citado por Crumbley e Ariail (2020), o qual inclui quatro elementos: incentivo, oportunidade, capacidade e racionalização ou o modelo Goldman (2010) citado por Crumbley e Ariail (2020), que inclui cinco elementos de pressão, oportunidade, racionalização, privação de direitos de funcionários e ganância pessoal.

É no processo de racionalização da fraude que os traços personalísticos de cada agente envolvido na situação podem se tornar importantes componentes para avaliar o risco. Neste contexto, o narcisismo se mostra um fator relevante de propensão a fraude.

O indivíduo com a presença de traços narcisistas de personalidade é associado a características de extroversão e de abertura para com as demais pessoas (Paulhus; William, 2002), assumindo por vários momentos posições de destaque perante os outros, tendo uma rede de contatos ampla e variada para os mais diferentes contextos que possam aparecer.

O narcisista constantemente busca um desempenho acima da média, o qual o faça sobressair nas situações, quando isso não acontece o risco do cometimento da fraude acaba se tornando maior, visto que tal necessidade pode encorajá-lo a agir de maneira contrária as

normas éticas e contábeis estabelecidas para conseguir manter seu desempenho elevado e alcançar o resultado desejado (Avelino; Lima, 2017).

No dia a dia do ambiente de trabalho o narcisista pode apresentar comportamentos negativos. Autores apontam que esse traço personalístico tem sido associado à impulsividade e à tomada de decisões arriscadas (Chatterjee; Hambrick, 2007), ao comportamento contraproducente (Judge; Lépine; Rich, 2006) e a crimes de colarinho branco (Blickle, 2006).

Dessa maneira, é relevante analisar se indivíduos com essa característica têm a tendência de cometer atos fraudulentos e antiéticos para atingir os objetivos que eles possuem, dado que com essa propensão haveria um maior risco de prejuízos à todo o ambiente de trabalho, tornando-o propício à ocorrência de práticas desonestas, como por exemplo, ao roubarem ideias ou passar por cima de hierarquias, criando sentimentos de raiva e, possivelmente, revanchismos nos colegas de trabalho.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa de natureza empírica tem como objetivo verificar se indivíduos que apresentam traços narcisistas em sua personalidade são mais propensos ou não ao cometimento da fraude. Segundo Rudio (1993, p.9) “a fim de merecer o qualitativo de científica, a pesquisa deve ser feita de modo sistematizado, utilizando, para isto, método próprio e técnicas específicas e procurando um conhecimento que se refira à realidade empírica”.

Sendo assim, para a realização do presente estudo foram coletadas informações a partir de dois instrumentos de pesquisa: 1) para avaliar o nível de narcisismo utilizou-se o instrumento de pesquisa elaborado e validado por Gonzalez (2017); 2) para avaliar a propensão ao cometimento de fraude do respondente, foi utilizado o instrumento de pesquisa de Silva, et al. (2010) adaptado, no qual foram expostas 3 situações fraudulentas e o participante deverá sinalizar sua opinião sobre as atitudes tomadas em cada uma.

O instrumento de pesquisa proposto por Gonzalez (2017) tem por objetivo avaliar o grau de narcisismo, sendo possível avaliar a partir das respostas assinaladas, tanto nos cenários propostos como na avaliação do grau de narcisismo de cada um, se os traços narcisistas presente na personalidade do indivíduo influenciaram ou não influenciaram para o cometimento das fraudes. Esse instrumento avalia o nível de narcisismo a partir de 16 pares de frases, nos quais o respondente deve escolher aquela frase que mais se adequa aos seus sentimentos e suas crenças. Por exemplo: “Eu vou ser uma ótima pessoa” ou “Eu espero ter sucesso”. Dessa maneira, como cada um desses pares possui uma frase que significa a presença de traços narcisistas, foi possível analisar o grau de narcisismo de cada respondente, efetuando a divisão

entre as respostas narcisistas assinaladas e total de pares apresentados (maior detalhamento vide Anexo 1).

O segundo instrumento de pesquisa se baseia na exposição de 3 cenários que simulam decisões de natureza contábil para cada participante. No primeiro cenário coloca-se o respondente diante de uma decisão acerca do (des)cumprimento de uma norma contábil referente ao teste de recuperabilidade dos ativos (Pronunciamento Técnico CPC 01), no qual o descumprimento sugere benefícios indiretos ao profissional. O segundo cenário trata-se do (des)cumprimento de norma contábil referente a necessidade de ajuste no reconhecimento de provisões já presentes no balanço financeiro da empresa, no qual, sua ausência também traz benefícios indiretos ao profissional. Nessas duas situações buscou-se avaliar o grau de ganância, a importância que o participante dá a própria imagem e a necessidade de ter um desempenho superior aos demais. Caso não cometa as duas fraudes, ele não terá os benefícios esperados e quebrará a expectativa que os demais membros dessa empresa têm com ele.

Os pontos propostos nos dois primeiros cenários são fundamentos nas pesquisas de Raskin e Terry (1988) e Duffield e Grabosky (2001), pois afirmam que indivíduos que possuem um alto senso de superioridade, vaidade, exibicionismo além de acreditarem serem possuidores de direitos a mais que os outros, acreditam ter a prerrogativa de usufruir de recursos e privilégios extras. Ademais, o narcisismo é relacionado com diversos comportamentos negativos, como impulsividade, tomada de decisões arriscadas (Chatterjee; Hambrick, 2007), comportamentos contra prudentes (Judge; Lépine; Rich, 2006).

Por fim, o terceiro cenário, simula uma situação que além da fraude contábil pelo não reconhecimento de uma perda, avalia o posicionamento ético do participante, em razão de manter ou não venda produtos que podem causar prejuízos a saúde dos clientes. Nesse último pretende-se avaliar o lado empático do participante da pesquisa, vendo se o foco dele está apenas no cumprimento da meta financeira e dos benefícios que isso trará. Segundo Brown, Budzek e Tamborski (2009) os narcisistas são pessoas que não possuem empatia, além de terem uma grande tendência de se aproveitar dos outros indivíduos para satisfazer suas próprias vontades.

A escala de respostas utilizada no segundo instrumento será a escala de Likert (1 = discorda totalmente; 2= discorda em parte; 3= não concorda nem discorda; 4 = concorda em parte; 5= concorda totalmente). Tal escolha se deu visando evitar que o participante se enxergasse escolhendo entre cometer a fraude ou não de maneira objetiva, o que acabaria influenciando na resposta e possivelmente o número de respostas negativas seriam mais recorrentes, independente se na prática isso irá realmente ocorrer ou não. Assim, trazendo uma

escala com mais opções, inclusive uma opção neutra, torna a escolha um pouco mais subjetiva, acreditando-se que dessa forma o participante não se veja escolhendo entre a fraude ou não fraude.

O referido instrumento de pesquisa foi submetido à um pré-teste no qual participaram 10 respondentes, com o objetivo de identificar ajustes especialmente quanto a sua clareza, o qual resultou no instrumento de pesquisa conforme Apêndice A.

A amostra do estudo se deu com 41 alunos estudantes do curso de ciências contábeis da Universidade de Brasília, com idades entre 21 e 38 anos, cujo instrumento de pesquisa foi disponibilizado através de grupos e plataformas que apenas estes estudantes possuem o acesso. Dessa forma, os resultados se restringem a esse grupo estudado não podendo ser estendidos para a população em geral.

Vale destacar que se trata de amostra por conveniência, ou seja, os participantes foram selecionados devido ao seu fácil acesso para responder os respectivos questionários. Devido a este fator os resultados do estudo são limitados, uma vez que a amostra não possui representatividade diante da população em massa, e portanto, os resultados encontram-se restritos à essa amostra.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1. Análise do Perfil dos participantes

Ao se analisar os dados informados pelos participantes da amostra constatou-se que a maioria era do gênero masculino (56,1%), com idades entre 21 e 38 anos, tendo em sua maioria experiência profissional de até 1 ano no mercado de trabalho. Além disso, os participantes se encontram nos semestres finais da graduação, apresentando maior frequência no 10º semestre (14 respondentes) e do 8º semestre (12 respondentes).

Tabela 1 - Idade/Semestre/Experiência Profissional/Gênero

idade				Semestre		Experiência Profissional		Gênero	
21 anos	4	27 anos	1	6º Semestre	1	0 a 1 ano	13	masculino	23
22 anos	9	32 anos	1	7º Semestre	9	1 ano a 2 anos	10	feminino	18
23 anos	12	33 anos	1	8º Semestre	12	3 anos a 4 anos	9		
24 anos	5	34 anos	1	9º Semestre	5	4 anos ou mais	9		
25 anos	4	38 anos	1	10º Semestre	14				
26 anos	2								

Fonte: Elaboração própria com base no estudo.

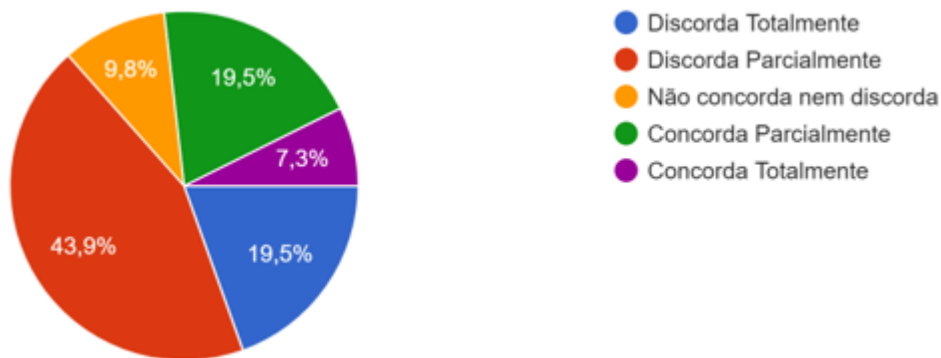
Por outro ângulo, constata-se também que maior parte agrupada dos respondentes possuem pelo menos 1 ano de experiência profissional ao considerar o grupo de 1 ano ou mais de experiência profissional (28 respondentes ou 54,90%).

Dadas essas características específicas da amostra usada para este estudo, as conclusões e resultados que serão analisados ao longo do artigo não podem ser usados de forma indiscriminada para qualquer população de forma geral, visto que os participantes possuam características mais homogêneas entre si, o que não ocorre quando se está analisando o mercado de trabalho de maneira completa.

4.2. Análise do Cenários

Na análise dos resultados de cada cenário proposto na pesquisa foi avaliado cada um separadamente.

Figura 1 - Gráfico de Respostas, cenário 1



Fonte: Elaboração própria com base no estudo.

Cenário 1 – Ao final do ano alguns ativos da empresa sofreram o teste de recuperabilidade realizado periodicamente. Praticamente todos os ativos não sofreram alterações significativas em seu valor, exceto um galpão usado pela empresa que teve seu valor recuperável avaliado R\$6.000.000,00 abaixo do seu valor contábil. Pelo Pronunciamento CPC 01 há necessidade de se realizar o lançamento dessa diferença, reduzindo o valor contábil do imobilizado em contrapartida com uma conta de resultado, trazendo impacto negativo ao resultado. Visto o alto impacto que esse lançamento geraria no resultado da empresa, nas metas e objetivos dela e na expectativa dos funcionários, você como chefe da contabilidade decidiu não realizar esse lançamento e manter o valor contábil do galpão como está esperando a recuperação do valor de mercado do ativo.

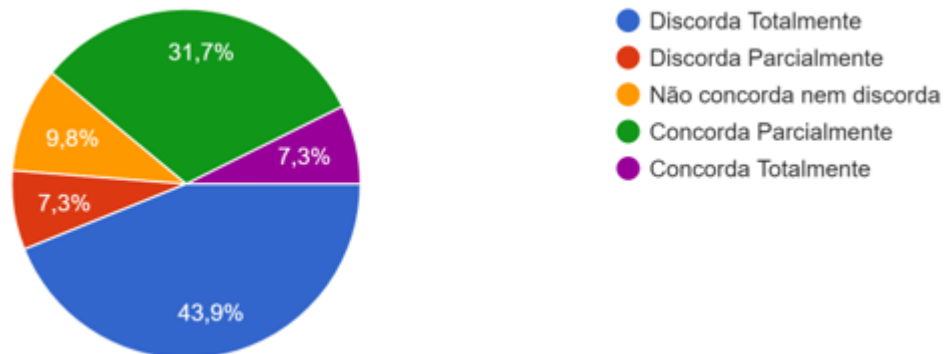
Neste cenário buscou se analisar o grau de concordância dos participantes com uma fraude que estaria sendo feita dentro da empresa a partir do descumprimento de uma norma

contábil, com a intenção de se obter resultados maiores e atingir os objetivos propostos e expostos a eles anteriormente.

Nos resultados da pesquisa a resposta com maior índice de ocorrência foi “discorda parcialmente” equivalente a 43,9% dos respondentes, seguida das respostas “discorda totalmente” e “concorda parcialmente” que tiveram o mesmo índice de 19,5%. Assim, ao se somar as porcentagens das respostas que discordavam do cenário proposto, é possível concluir que mais de 60% da amostra não concordou com a ocorrência da fraude. Tal fator mostra que em sua maioria os participantes não concordaram em realizar o procedimento que deliberadamente melhorasse artificialmente o resultado econômico da organização. Porém, apenas com esse cenário proposto não é possível saber se o problema da discordância está na fraude em si ou na forma que ela foi realizada.

Ademais, apenas a alternativa “Concorda Totalmente” não atingiu ao menos 10% da frequência de respostas, mostrando que quase nenhum dos participantes concordou de forma completa com a fraude e o jeito que ela foi feita.

Figura 2 - Gráfico de Respostas, cenário2



Fonte: Elaboração própria com base no estudo.

Cenário 2 - Você foi informado pela diretoria jurídica da empresa que há uma dívida com um grupo de fornecedores antigos sendo cobrada na justiça. O fato foi julgado em 1ª instância e deu a causa aos fornecedores com um respectivo aumento no valor da causa em relação ao que está contabilizado no passivo. Porém a diretoria jurídica recorreu e esse recurso aguarda novo julgamento, o que deve demorar mais 2 anos dada sua complexidade e o número de processos a serem julgados previamente pela turma recursal. Entretanto, foi informado ser muito provável que o recurso não seja aceito pela turma, dando a causa para os fornecedores. Embora o balanço já apresente uma provisão para essa causa, os valores devem ser

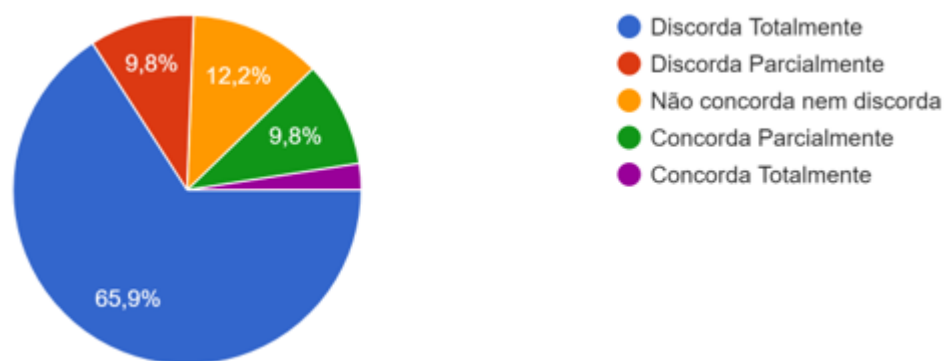
atualizados. Você visando não impactar o resultado decide não atualizar esse valor, mantendo-o como está para reconhecimento no exercício seguinte.

O cenário 2 também avalia a concordância ou não dos participantes com uma fraude decorrente do não cumprimento de normas contábeis. Entretanto, nesse caso pode levar em consideração também o grau de prudência e conservadorismo do avaliado, visto que por ser tratar de uma provisão, embora seja um evento muito provável de ocorrer (não é certeza), ainda há uma dúvida acerca de sua ocorrência. Dessa forma, a propensão ao risco do participante, se ele é um indivíduo mais agressivo em suas decisões também é avaliada.

O resultado desse cenário mostra como respostas mais assinaladas as “Discorda Totalmente”, tendo um índice de quase 43,9% sendo a resposta de maior frequência nessa situação proposta, seguida da alternativa “Concorda Parcialmente” com um índice de aproximadamente 31,7%. Tais respostas não são totalmente antagônicas, porém mostram um perfil bem diferente em cada situação.

Enquanto, no primeiro cenário o respondente se mostra totalmente contrário ao que foi proposto, já no segundo cenário constata-se que 39% estariam inclinados ao cometimento dessa ação. Apesar de possivelmente não agir da maneira exata que foi proposta, é possível avaliar que o indivíduo também cometeria a fraude, mesmo que mudasse um pouco a dinâmica que ela foi realizada no cenário apresentado. Além disso, como dito no início dessa análise, tal alternativa permite concluir que o participante é mais propenso ao risco em circunstâncias em que sua ação pode de alguma forma ser justificada.

Figura 3- Gráfico de Respostas, cenário 3



Fonte: Elaboração própria com base no estudo.

Cenário 3 - O setor de estoque da rede Rotina te informou sobre uma perda de R\$ 3.500.000,00 em um produto específico, devido a data de validade. Porém foi informado que

caso você autorizasse, seria possível manter esse produto à venda apenas alterando a informação sobre a data de validade. Como seu único foco nesse primeiro ano era atingir todos os objetivos que te foram passados no momento de sua contratação, você aceitou essa proposta e não realizou a perda desse produto.

No terceiro e último cenário buscou avaliar não apenas a propensão a fraude ou não fraude dos participantes, mas também o índice de empatia dos voluntários da presente pesquisa, uma vez que o cenário 3 apresenta uma situação acerca de venda de produtos vencidos por uma rede de supermercados. Assim sendo, o participante sai apenas do campo das demonstrações, do alcance de resultados e dos objetivos para uma possível relação direta entre sua decisão e a saúde de um outro indivíduo.

Com esse exposto fica mais claro perceber o motivo que a resposta de maior frequência neste cenário foi “discorda totalmente”. Vinte e sete participantes, cerca de 65,9% da amostra, assinalaram tal alternativa, sendo o maior percentual de todas as situações como também a maior diferença entre as duas maiores respostas de todos os cenários avaliados.

Soma-se a isso o fato de somente 7 voluntários terem assinalado a opção “concorda totalmente” ou “concorda parcialmente”, ou seja, um percentual relativamente baixo, mostrando que somente esses participantes agiriam da maneira exata ou de uma maneira parecida como foi exposta a situação. Sendo assim, conclui-se que existe um bom grau de empatia nos indivíduos da amostra.

4.3 Análise do Grau de Narcisismo

A partir dos dados coletados, foi elaborado o índice de narcisismos conforme proposto por Gonzalez (2017). Para essa finalidade foi realizada uma divisão simples entre o número de respostas que apontavam para os traços da personalidade estudada e o total de perguntas do instrumento de pesquisa, conforme tabela a seguir.

Tabela 2 - Índice de Narcisismo

NARCISISMO				
	Frequência	Porcentagem em	Porcentagem Válida	Porcentagem acumulada
0,00	1	2,4	2,4	2,4
0,06	5	12,2	12,2	14,6
0,13	4	9,8	9,8	24,4
0,19	6	14,6	14,6	39,0
0,25	7	17,1	17,1	56,1
0,31	3	7,3	7,3	63,4
0,38	3	7,3	7,3	70,7
0,44	4	9,8	9,8	80,5
0,50	1	2,4	2,4	82,9
0,56	3	7,3	7,3	90,2
0,63	2	4,9	4,9	95,1
0,69	1	2,4	2,4	97,6
0,88	1	2,4	2,4	100,0
Total	41	100,0	100,0	

Fonte: Elaboração própria com base no estudo.

Ao se analisar os dados presentes na tabela acima, percebe-se que da amostra analisada 82,9% dela possui um índice de narcisismo igual ou inferior a 50%. Dessa maneira, pode-se afirmar que a maior parte dos participantes não possui essa característica como um traço dominante ou tão forte em suas respectivas personalidades.

Com base na literatura estudada espera-se que o índice de fraude nas respostas também seja mais baixo, o que acabou acontecendo (4.2 Análise dos Cenários). Entretanto, não pode se afirmar apenas com base nessa tabela que a relação entre fraude e narcisismo é direta, para tanto foi realizado o teste Qui-quadrado para cada um dos cenários da pesquisa.

Tabela 3 - Teste qui quadrado Narcisismo x Cenário 1

	Valor	df	Asymp. Sig. (Bicaudal)
Pearson Chi-Square	56,839 ^a	48	0,179
Razão Likelihood	52,077	48	0,318
Associação linear por linear	6,397	1	0,011
Casos Válidos	41		

Fonte: Elaboração própria com base no estudo.

No primeiro cenário apresentado aos voluntários, a propensão, a ganância, a necessidade do sucesso pessoal e conseqüentemente o sucesso operacional são características e traços

narcisistas que foram expostos para se avaliar. Além dessas características, o grau de importância que o indivíduo dá a própria imagem e a forma que os outros o enxergam profissionalmente também foram analisados nessa situação. Indivíduos com tal personalidade tenderiam a sinalizar as respostas “concorda totalmente”, “concorda parcialmente”, uma vez que essas alternativas mostrariam que o foco do participante está no resultado e na sua imagem, sem levar em consideração o requisito ético da escolha.

Ao se analisar o teste qui-quadrado das respostas do cenário 1 com os traços narcisistas dos participantes constata-se não que não há essa relação direta entre a personalidade narcisista e a fraude proposta nessa primeira situação.

Tabela 4 - Teste qui quadrado Narcisismo x Cenário 2

	Valor	df	Asymp. Sig. (Bicaudal)
Pearson Chi-Square	49,391 ^a	48	0,417
Razão Likelihood	52,436	48	0,306
Associação linear por linear	0,864	1	0,353
Casos Válidos	41		

Fonte: *Elaboração própria com base no estudo.*

O resultado do segundo cenário não mostrou nenhuma evidência que a narcisismo influenciou nas respostas dos participantes. O fato de a provisão ser um evento quase certo pode ter influenciado os participantes em relação ao risco que eles podiam estar dispostos ou não a correr. Tal fator é um limitador do estudo, pois embora queira se avaliar a influência do narcisismo de maneira isolada, na prática é quase impossível não haver a influência de outras variáveis. Pelo teste qui-quadrado conclui-se que não há relação narcisismo e a fraude do cenário 2 para a amostra deste estudo.

Tabela 5- Teste qui quadrado Narcisismo x Cenário 3

	Valor	df	Asymp. Sig. (Bicaudal)
Pearson Chi-Square	52,932 ^a	48	0,290
Razão Likelihood	42,153	48	0,710
Associação linear por linear	2,355	1	0,125
Casos Válidos	41		

Fonte: *Elaboração própria com base no estudo.*

O último cenário foi desenvolvido para avaliar a empatia do participante ou a falta dela. Indivíduos narcisistas possuem um grau de empatia bem abaixo das pessoas comuns. Assim, ao se avaliar os resultados da pesquisa pelo teste qui-quadrado, constata-se que a presença dos traços narcisistas não influenciou diretamente nas respostas, o que acabou não corroborando o entendimento de que tais indivíduos seriam mais propensos ao atingimento dos seus respectivos objetivos, sem se importar tanto com questões éticas.

Após a avaliação dos três cenários da pesquisa e sua relação com os traços narcisistas concluiu-se que a presença dessas características não trouxe nenhum fator significativo para a escolha entre fraude ou não fraude, refutando a hipótese da pesquisa de acordo com a literatura utilizada. Vale destacar que o público da amostra, possivelmente, não foi o ideal. Uma vez que eles tinham pouca experiência profissional e não possuíam, em sua maioria, a presença de traços narcisistas nas respectivas personalidades. Dessa forma, ficou mais difícil de se avaliar essa influência.

5. CONCLUSÃO

As normas contábeis e seus princípios foram feitos para serem seguidos fielmente por todos os contabilistas e pessoas que tenham algum tipo de relação com elas. Entretanto, é sabido que isso não acontece em todas as situações, dado que diversos fatores são responsáveis por influenciar os responsáveis pelas tomadas de decisões, seja de forma externa, seja de forma interna.

Nesse artigo buscou-se avaliar fatores internos ligados a personalidade do indivíduo que seria o traço do narcisismo. Segundo Lasch (1983), o indivíduo narcisista, não possui crença na utilização de mandamento de cunho meramente ético, não se importando com essas questões e como elas atingiriam outros sujeitos, soma-se a isso a evidente competitividade deles e seu constante desejo de se sentirem aprovados e reconhecidos por todos aqueles que os cercam. A ganância sem limites é outro traço facilmente percebido pelos demais. O intuito da pesquisa seria responder se os indivíduos com características narcisistas seriam mais propensos ao cometimento das fraudes ou não.

Tendo em vista esses fatores, a hipótese do estudo era que quanto maior o grau de narcisismo do participante maior seria sua propensão e concordância com a fraude, o que não foi corroborado segundo o teste qui-quadrado. Assim, a resposta para o problema de pesquisa “se os indivíduos com características narcisistas seriam mais propensos ao cometimento das fraudes ou não.” foi negativa.

Contudo, a análise descritiva demonstrou que os participantes do estudo apresentam um maior índice de narcisismo (menor que 0,50) e com isso era esperado que os resultados de suas ações a partir dos cenários apresentados resultarem em decisões que implicassem na não ocorrência de fraude, e é o que aconteceu, muito embora não se possa atribuir estatisticamente esse comportamento pelo fato do menor índice de narcisismo observado na amostra.

Embora fosse esperado um número de fraudes elevado para indivíduos narcisistas e um número cada vez mais baixo conforme fosse diminuindo o grau calculado para essa personalidade. Ao se observar os resultados e as respostas dos questionários aplicados, isso não ocorreu. A partir dos dados coletados conclui-se que não há relação estatisticamente significava entre os traços narcisistas que um indivíduo detém e o cometimento da fraude por ele ou a discordância/concordância com ela. Descartando sua interferência nas decisões contábeis tomadas. Logo, a presença ou não presença de traços narcisistas, seja ela em qualquer grau, não significa, necessariamente, impacto direto com a fraude nas demonstrações da organização.

Devido à baixa representatividade da amostra e de suas características específicas, acredita-se que os resultados do estudo não devem ser extrapolados para a população em geral ao se analisar a propensão da fraude com o narcisismo de maneira isolada das demais variáveis. Sendo tal fator uma possível fonte de exploração para os próximos estudos e pesquisas que venham a analisar a essa perspectiva. Tornando a amostra maior em quantidade de respondentes e explorando populações com características diferentes entre si.

REFERÊNCIAS

Avelino, B. C., & de Lima, G. A. S. F. (2017, sep). NARCISSISM AND ACADEMIC DISHONESTY. *Revista Universo Contábil*, 13(3), 70–89.

Bolton, L. R., Becker, L. K., & Barber, L. K. (2010, oct). Big five trait predictors of differential counterproductive work behavior dimensions. *Personality and Individual Differences*, 49(5), 537–541.

Brown, R. P., Budzek, K., & Tamborski, M. (2009, jun). On the meaning and measure of narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(7), 951–964.

Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2007, sep). It's all about me: Narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 351–386.

D'Souza, M. F., & de Lima, G. A. S. F. (2018, dec). Escolha de carreira: o dark triad revela interesses de estudantes de contabilidade. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 12, e151837.

Duffield, G. (2001). *The psychology of fraud*. Canberra: Australian Institute of Criminology. Fine, S., Horowitz, I., Weigler, H., & Basis, L. (2010, mar).

Is good character good enough? the effects of situational variables on the relationship between integrity and counterproductive work behaviors. *Human Resource Management Review*, 20(1), 73–84.

Examiners, A. of C.F. Report to the Nations: 2020 global study on occupational fraude and abuse. [S.1], 2020

GonzalezG; Kopp, L. (2017) The Use of Personality Traits to Predict Propensity to Commit Fraud. *Journal of Forensic & Investigative Accounting*. V. 9, n.3 p. 979- 1005

Grabosky, P. (2001). *Red flags of fraud*. Canberra: Australian Institute of Criminology. Guimarães, L. M., & Endo, P. C. (2014, sep). A origem da palavra narcisismo. *Revista Latino-americana de Psicopatologia Fundamental*, 17(3), 431–449.

Iddekinge, C. H. V., Roth, P. L., Raymark, P. H., & Odle-Dusseau, H. N. (2012). The criterion-related validity of integrity tests: An updated meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 499–530.

Machado, M. R. R., & Gartner, I. R. (2017, aug). Triângulo de fraudes de cressey (1953) e teoria da agência: estudo aplicado a instituições bancárias brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 14(32), 108.

Larry Crumbley, D.L.; Ariail, D.L. (2020, jul-dec) A Different Approach to Detecting Fraud and Corruption: A Venn Diagram Fraud Model. *Journal of Forensic & Investigative Accounting*. V. 12, n.2, p. 241-260.

Murphy, P. R., & Dacin, M. T. (2011, jan). Psychological pathways to fraud: Understanding and preventing fraud in organizations. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 601–618.

O'Neill, T. A., Lewis, R. J., & Carswell, J. J. (2011, oct). Employee personality, justice perceptions, and the prediction of workplace deviance. *Personality and Individual Differences*, 51(5), 595–600.

Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002, dec). The dark triad of personality: Narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556–563.

Silva, C. A. T., de Souza Gonçalves, R., de Lima Tavares, A., & de Lima, D. V. (2010, nov). INFLUENCE OF CONSERVATISM INCENTIVE IN ACCOUNTING CHOICES RELATED TO THE RECOGNITION OF LIABILITIES CONTINGENCIES PROVISION. *Revista Universo Contábil*, 06–20.

Apêndice

Apêndice A – Instrumento de pesquisa para avaliação de risco de ocorrência de fraude

No início do ano você foi contratado para o cargo de chefe do departamento de contabilidade da rede de supermercados Rotina, responsável por todas as decisões contábeis da empresa. O foco da rede é sempre a maximização dos resultados financeiros, projetando receitas cada vez maiores e reduzindo ao máximo seu custo. A fim de motivar seus funcionários a seguir o mesmo objetivo, ao final do ano a rede distribui uma generosa participação nos lucros para todos seus colaboradores a depender dos objetivos alcançados.

No momento de sua contratação foi informado os seguintes dados: 1) a empresa está com um grande projeto de expansão, com abertura de filiais em todo o Brasil, para isso precisa de resultados positivos com alcance das metas traçadas para o ano; 2) a rede Rotina tem como meta a abertura de capital, precisando de bons números para apresentar ao mercado de capitais. Por fim, você sabe que o setor da empresa é extremamente competitivo, sendo o alcance dos objetivos e metas traçados aspectos necessários para mostrar força aos concorrentes.

Por ser um recém-contratado você ainda não possui nenhum tipo de admiração dos seus colegas de trabalho. Dessa maneira, esse será o primeiro resultado financeiro que todos vão te avaliar. Há uma grande expectativa por toda a empresa, tanto de seus subordinados quanto daqueles responsáveis por sua contratação no início de exercício financeiro. Ademais, todos os funcionários esperam um ótimo resultado, tendo em vista uma maior participação nos lucros.

A partir dos cenários propostos indique a escala que corresponde a decisão que você tomou.

Discorda totalmente	1
Discorda em parte	2
Não concorda nem discorda	3
Concorda em parte	4
Concorda totalmente	5

Cenário 1 - Ao final do ano alguns ativos da empresa sofreram o teste de recuperabilidade realizado periodicamente. Praticamente todos os ativos não sofreram alterações significativas em seu valor, exceto um galpão usado pela empresa que teve seu valor recuperável avaliado R\$6.000.000,00 abaixo do seu valor contábil. Pelo Pronunciamento CPC 01 há necessidade de se realizar o lançamento dessa diferença, reduzindo o valor contábil do imobilizado em contrapartida com uma conta de resultado, trazendo impacto negativo ao resultado. Visto o alto impacto que esse lançamento geraria no resultado da empresa, nas metas e objetivos dela e na expectativa dos funcionários, você como chefe da contabilidade decidiu não realizar esse

lançamento e manter o valor contábil do galpão como está esperando a recuperação do valor de mercado do ativo.

Cenário 2 - Você foi informado pela diretoria jurídica da empresa que há uma dívida com um grupo de fornecedores antigos sendo cobrada na justiça. O fato foi julgado em 1ª instância e deu a causa aos fornecedores com um respectivo aumento no valor da causa em relação ao que está contabilizado no passivo. Porém a diretoria jurídica recorreu e esse recurso aguarda novo julgamento, o que deve demorar mais 2 anos dada sua complexidade e o número de processos a serem julgados previamente pela turma recursal. Entretanto, foi informado ser muito provável que o recurso não seja aceito pela turma, dando a causa para os fornecedores. Embora o balanço já apresente uma provisão para essa causa, os valores devem ser atualizados. Você visando não impactar o resultado decide não atualizar esse valor, mantendo-o como está para reconhecimento no exercício seguinte.

Cenário 3 - O setor de estoque da rede Rotina te informou sobre uma perda de R\$ 3.500.000,00 em um produto específico, devido a data de validade. Porém foi informado que caso você autorizasse, seria possível manter esse produto à venda apenas alterando a informação sobre a data de validade. Como seu único foco nesse primeiro ano era atingir todos os objetivos que te foram passados no momento de sua contratação, você aceitou essa proposta e não realizou a perda desse produto.

Anexos

Anexo 1 – Instrumento de pesquisa para mensuração do índice de narcisismo

Instrumento de narcisismo

Leia cada par de afirmações abaixo e coloque um “X” na afirmação que mais se aproxima de descrever seus sentimentos e crenças sobre você. Você pode achar que nenhuma das afirmações o descreve bem, mas escolha a que mais se aproxima.

Preencha todos os 16 pares.

- 1 Eu realmente gosto de ser o centro das atenções
Fico desconfortável em ser o centro de atenção
- 2 Eu não sou melhor ou pior do que a maioria das pessoas
Eu acho que sou uma pessoa especial
- 3 Todo mundo gosta de ouvir minhas histórias
Às vezes eu conto boas histórias
- 4 Eu geralmente recebo o respeito que mereço
Eu insisto em obter o respeito que me é devido
- 5 Não me importo de seguir ordens
Eu gosto de ter autoridade sobre as pessoas
- 6 Eu vou ser uma ótima pessoa
Espero ter sucesso
- 7 As pessoas às vezes acreditam no que eu digo a elas
Eu posso fazer qualquer um acreditar em qualquer coisa que eu quiser
- 8 Eu espero muito de outras pessoas
Eu gosto de fazer coisas para outras pessoas
- 9 Eu gosto de ser o centro das atenções
Eu prefiro me misturar com a multidão
- 10 Eu sou muito parecido com todo mundo
Eu sou uma pessoa extraordinária
- 11 Eu sempre sei o que estou fazendo
Às vezes não tenho certeza do que estou fazendo
- 12 Eu não gosto quando me vejo manipulando
pessoas
Eu acho fácil manipular as pessoas
- 13 Ser uma autoridade não significa muito para mim
As pessoas sempre parecem reconhecer minha autoridade
- 14 Eu sei que sou bom porque todo mundo guarda
me dizendo isso
Quando as pessoas me elogiam, às vezes fico
envergonhado
- 15 Eu tento não ser exibido
Estou apto a me exibir se tiver a chance
- 16 Eu sou mais capaz do que outras pessoas
Há muito que posso aprender com outras pessoas

Fonte: Gonzalez,G; Koop, L. The use of Personality Traits to Predict Propensity to Commit Fraud. Journal of Forensic & Investigate Accounting. V. 9, n.3. (2017, p. 991). Tradução livre