

# A percepção dos contabilistas sobre a utilidade da informação financeira na tomada de decisão – Um estudo em Portugal

**Catarina Libório Morais Cepêda<sup>1</sup>**

*<sup>1</sup>Instituto Politécnico do Porto, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto, Portugal.*

**Albertina Paula Monteiro<sup>2</sup>**

*<sup>2</sup>Politécnico do Porto, Escola de Contabilidade e Negócios do Porto, CEOS, Porto, Portugal.*

**Recebimento:**

21/06/2019

**Aprovação:**

28/11/2019

**Editor responsável:**

Prof. Dr. Javier Montoya Del Corte

**Avaliado pelo sistema:**

*Double Blind Review*

## Resumo

**Objetivo** – Este estudo tem como objetivo analisar os fatores que tornam a informação financeira útil no processo de tomada de decisão, na perspectiva dos contabilistas certificados.

**Metodologia** – Seguindo uma abordagem metodológica quantitativa, uma pesquisa por questionário foi aplicada a uma amostra de 157 contabilistas certificados para testar empiricamente o modelo conceitual.

**Resultados** – Os resultados deste estudo indicam que os gestores de empresas de maior dimensão, mais antigas, com melhor desempenho e com demonstrações financeiras mais completas atribuem maior utilidade à informação financeira nas tomadas de decisão. Os resultados mostram ainda que os gestores que não são proprietários da empresa, com ensino superior e conhecimentos em gestão atribuem maior utilidade à informação financeira na tomada de decisão.

**Contribuições** – Os resultados do estudo orientarão o profissional de contabilidade em relação à informação financeira a ser elaborada no âmbito de suas funções considerando as características da empresa e do gestor.

**Palavras-chave:** Contabilidade; contabilistas certificados; informação financeira; tomada de decisão; utilidade da informação financeira.



**Revista Brasileira de Gestão de Negócios**

DOI: 10.7819/rbgn.v22i2.4050

## I Introdução

A contabilidade nasceu com a evolução da civilização e seu progresso coincide com o da evolução dos seres humanos (Sá, 1998). Nas últimas décadas, ocorreram mudanças significativas na contabilidade e muitos países desenvolveram suas próprias normas contábeis, seguindo o Conselho Internacional de Normas Contábeis (*International Accounting Standards Board* – IASB) ou o Conselho de Normas de Contabilidade Financeira (*Financial Accounting Standards Board* – FASB) (Boolaky, 2006). O IASB/FASB indica que as características qualitativas da estrutura conceitual são os atributos que tornam as informações úteis aos usuários (Christensen, 2010). Com seu desenvolvimento, a contabilidade tornou-se uma importante fonte de informação financeira (IF) e, com o progresso da atividade econômica, ela é vista como uma ferramenta de apoio essencial para a administração (Schwartz, 2016). No entanto, “as opiniões dos profissionais sobre a relação entre a gestão estratégica e contabilidade financeira sofreram mudanças ao longo do tempo, mas não se chegou a nenhum consenso sobre esse assunto até o momento” (Mihaylova & Papazov, 2018, p. 24). Öztürk e Özçelík (2014) sustentam que a IF produzida pela contabilidade é, portanto, uma ferramenta fundamental para o desenvolvimento das atividades societárias, pois pode auxiliar os diversos usuários da IF na tomada de decisão.

De acordo com Akhtar e Liu (2018), as demonstrações financeiras (DFs) contêm informações importantes para a tomada de decisão financeira. Essas informações disponíveis para fins internos, portanto, também podem ser altamente relevantes para os usuários externos da DF (Eierle & Schultze, 2013). Há vários tipos de IF, sendo que cada parte interessada lhe atribui diferentes níveis de utilidade. De acordo com Macve (2010), temos duas funções distintas para a DF, a saber: fornecer informações úteis para decisões de investimento e fornecer informações sobre controle para o monitoramento e a remuneração de gestores. Eierle e Schultze (2013, p. 158) “argumentam que, na ausência de conflitos de agência, a

contabilidade atende amplamente às necessidades de informação dos titulares administradores” e, nessa perspectiva, é possível identificar duas características qualitativas principais que tornam as informações contábeis úteis, ou seja, a capacidade preditiva e o valor do feedback. Os autores destacam ainda que a utilidade das IFs nessa configuração deriva majoritariamente do valor do feedback das informações e do desempenho medido continuamente, com o objetivo de fornecer informações oportunas para a administração como base para ações corretivas.

Para Auken, Açığil e Carraher (2014), as DFs, que são uma representação estruturada da posição patrimonial e financeira, do desempenho e das mutações na posição financeira de uma entidade, fornecem informações importantes para avaliar os impactos de vários fatores em decisões anteriores ou futuras, como liquidez, necessidade de financiamento e fatores de risco. A utilidade da IF tem uma relação positiva com o desempenho e a sobrevivência de uma empresa (Amoako, 2013) e atualmente, para superar a instabilidade econômica, é necessário analisar IFs passadas para prever riscos futuros (Mom, Fourné & Jansen, 2015). Isso leva à conclusão de que a gestão baseada em IF pode determinar o sucesso de uma empresa (Amoako, 2013).

Diante do exposto e da importância da IF para o desempenho das empresas, o objetivo deste estudo é determinar se as características individuais de um gestor (gênero, se proprietário da empresa, qualificações acadêmicas e capacidade de gestão) e as características da empresa na qual o gestor trabalha (porte, normas contábeis aplicáveis, desempenho e idade) têm impacto na utilidade da IF. Para esta análise, é possível desenvolver e avaliar um modelo teórico que permita que esta investigação atinja seus objetivos.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: no próximo capítulo, abordamos o contexto conceitual do estudo que permitiu desenvolver a proposta de modelo e as hipóteses da pesquisa. Em seguida, apresentamos a metodologia e o estudo empírico. O capítulo final consiste na discussão e nas conclusões, que incluem as limitações do estudo e orientações para futuras pesquisas.

## 2 Análise da literatura e desenvolvimento de hipóteses

De acordo com Cvetkoska (2016, p. 350), os gestores das organizações são os tomadores de decisão e “tomar a decisão certa leva ao sucesso da organização, ao passo que decisões erradas levam ao fracasso e, na pior das hipóteses, à desintegração da organização”.

A tomada de decisão é um processo de raciocínio lógico conduzido em um ambiente organizacional por uma pessoa com um poder legítimo de tomada de decisão que, com a ajuda de especialistas, procura preparar, gerir, implementar e controlar uma determinada decisão (Gencia, Sandu, Puscas & Mates, 2016). Nem sempre é fácil controlá-la, porque tomar decisões rapidamente pode ser perigoso e postergar demasiadamente pode significar perda de oportunidades (Saaty, 1996). Para tomar uma boa decisão, é necessário respeitar o processo de decisão, que envolve o reconhecimento e a avaliação de problemas, a seleção de estratégias, o processamento de informações, a implementação de estratégias e, finalmente, a tomada de decisão (Akdere, 2011). No processo de tomada de decisão, de acordo com Culp (2016), deve haver mais de uma opção, permitindo ao gestor escolher entre várias alternativas. Antes de tomar a decisão, no entanto, o gestor deve prever os possíveis resultados e analisar até que ponto eles atingem o objetivo desejado. De fato, Akhtar e Liu (2018, p. 390) indicam que os benefícios do uso das DFs na tomada de decisão são óbvios e que elas “devem ser utilizadas pelos avaliadores externos e dentro da empresa como orientação para a tomada de melhores decisões”. Nesse contexto, Florin (2014) indica que a contabilidade é uma ferramenta indispensável para a gestão de uma entidade e se mostra decisiva no processo de tomada de decisão.

Com a evolução da sociedade, a contabilidade se tornou uma ferramenta útil na tomada de decisão, mas nem sempre foi assim. Durante muito tempo, o mercado e as empresas usaram a contabilidade apenas para cumprir as obrigações fiscais e não aproveitaram sua utilidade (Filzen & Peterson, 2015). Atualmente, a IF é útil para diversas partes interessadas (investidores

atuais e potenciais, funcionários, credores, fornecedores e outros credores comerciais, clientes e o estado). Elas usam a IF para atender a algumas de suas diferentes necessidades de informação (Gencia et al., 2016), em grande parte devido às alterações emitidas pelo IASB/FASB nas últimas décadas.

Na literatura contábil, há várias teorias. As mais conhecidas são a teoria da agência, a teoria da contabilidade positiva e a teoria da utilidade da decisão. Matsumura e Shin (2005, p. 102) mencionam que, na teoria da agência, os “gestores (executivos) que não são proprietários são agentes dos acionistas e não atuarão necessariamente para atender aos interesses dos acionistas” e que “se presume que eles escolham ações para maximizar sua própria utilidade”. Watts e Zimmerman (1978) indicam que é importante ter em mente as motivações dos gestores, pois elas contribuem para a determinação das normas contábeis. Esses autores destacam que “uma pré-condição de uma teoria positiva para a definição de normas é entender os incentivos dos gestores” (Watts & Zimmerman, 1978, p. 113). Para Eierle e Schultze (2013), no entanto, o efeito de incentivo da IF e suas implicações para as informações que são úteis à tomada de decisões econômicas por investidores externos ainda não receberam a devida atenção daqueles que estabelecem as normas contábeis. A teoria da utilidade da decisão está relacionada às normas contábeis que preveem a disponibilização de IFs úteis aos usuários no processo de tomada de decisão (Dandago & Hassan, 2013). Embora a utilidade para a tomada de decisão tenha sido adotada pelo IASB e FASB, que definiram características qualitativas que tornam as informações úteis para os vários usuários (Christensen, 2010), elas foram objeto de crítica. No contexto, Eierle e Schultz (2013) apontam que existem características qualitativas que se sobrepõem, o que dificulta a identificação do fenômeno econômico mais relevante para a tomada de decisão que possa ser, ao mesmo tempo, representado de maneira confiável.

Segundo Gencia et al. (2016), a IF é a fonte básica de inteligência que auxilia o comportamento dos usuários (internos e externos) ao negociarem com uma entidade econômica, e é

fornecida por meio de um sistema de divulgação cujo valor descritivo influencia o tomador de decisão em relação a uma ação específica.

Bondt e Thaler (1995) sustentam que a IF é valorizada pelos gestores, tornando-se fundamental no processo de tomada de decisão. Além disso, Amoako (2013) enfatiza que a análise da IF permite que os gestores obtenham informações precisas para serem usadas como base para suas decisões. Frydman e Camerer (2016) argumentam que as decisões financeiras são as decisões mais importantes de uma organização. Os mesmos autores apontam que, nessas decisões, a IF é necessária para que um gestor possa determinar lucros ou prejuízos, ativos e passivos, entre outros, a qualquer momento. Amoako (2013) afirma que a utilidade da IF (atribuída pelo gestor) tem, assim, uma relação positiva com o desempenho e a sobrevivência da empresa. Além disso, segundo o mesmo autor, a falta de registros contábeis pode levar ao fechamento de algumas empresas e, portanto, representa um problema significativo para o sucesso dos negócios.

Para uma boa tomada de decisão, o gestor precisa de IFs completas, adequadas e atualizadas, que a maioria das empresas não disponibiliza, tornando a tomada de decisão arriscada nesse caso (Culp, 2016). A maioria das pequenas e médias empresas (PME) não sobrevive aos primeiros meses de existência, em parte devido à falta de IF e de uma gestão sólida da situação financeira (Amoako, 2013).

Mukhametzyanov e Nugayev (2016) afirmam que o principal objetivo do uso da IF é reduzir a incerteza na tomada de decisão e que essa análise econômica e a tomada de decisão confiável só são possíveis se houver informações úteis sobre a atividade da empresa. Os gestores tendem a usar diferentes tipos de DF, mas a questão é como os gestores das empresas utilizam essas demonstrações na tomada de decisões econômicas (Macve, 2010). A análise das DFs representa uma etapa intermediária entre a IF e a decisão final das partes interessadas (Gencia et al., 2016). Dessa forma, a contabilidade e a gestão estão intrinsecamente ligadas a boas condutas comerciais, o que só é possível se o gestor analisar de maneira eficiente a IF produzida por contabilistas certificados (CC) (Montesinhos, 1993).

Apesar da importância atribuída à IF, segundo Amoako (2013), atualmente há uma escassez de estudos que analisam a utilidade da IF na tomada de decisão. Este autor indica que os poucos estudos se concentram apenas nas micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) e que os resultados mostram que a maioria das empresas é gerida de maneira ineficiente e que, por sua vez, os gestores têm pouca habilidade para sustentar o negócio, uma condição que por vezes ocasiona a perda de controle em situações operacionais cotidianas, colocando a empresa em uma situação econômica de risco.

As MPMEs representavam 99,9% do tecido empresarial de Portugal em 2016, empregando cerca de quatro em cada cinco trabalhadores (79%). Elas são muito importantes para a economia portuguesa. Estudos indicam que o papel do gestor difere conforme o porte da empresa (Frydman & Camerer, 2016; İbicioğlu, Kocabiyik & Dalgar, 2010). Nas pequenas empresas, os gestores são porta-vozes, porque, no dia a dia, gastam muito tempo em ações realizadas externamente, principalmente em reuniões com clientes, em negociações de financiamento, na identificação de novas oportunidades e na estimulação de mudanças na organização, enquanto os gestores de grandes empresas ocupam seu tempo decidindo quais unidades organizacionais precisam de recursos e como obtê-los (İbicioğlu et al., 2010).

Assim, de acordo com a teoria da agência, as empresas de grande porte enfrentam a separação de funções e a divergência de interesses entre titular(es)/acionista(s) e gestores (ou o conselho de administração). Nessas empresas, apenas um pequeno grupo toma decisões financeiras, normalmente o diretor presidente e outros diretores, supervisionados pelo conselho de administração (Frydman & Camerer, 2016).

İbicioğlu et al. (2010) relatam que, quando comparadas às grandes empresas, as pequenas empresas têm menor liquidez e fluxos de caixa mais voláteis, dependem de financiamento de curto prazo e são mais propensas a enfrentar dificuldades e restrições financeiras. Esses autores afirmam ainda que as taxas de falência nas pequenas empresas são inaceitavelmente altas.

A causa dessa situação, segundo Amoako (2013), pode estar relacionada ao fato de os gestores de microempresas atribuírem menor importância à IF na tomada de decisão. Com base nas teorias da agência e da utilidade da decisão, foi definida a primeira hipótese desta investigação:

**H<sub>1</sub>** – *Os gestores de empresas de maior porte atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

Em Portugal, o Sistema de Normatização Contábil prevê o reconhecimento, a mensuração, a divulgação e aspectos da apresentação de transações específicas e outros eventos, de acordo com o porte das empresas, as Normas de Relatório Contábil e Financeiro (regime geral), as Normas de Relatório Contábil e Financeiro para pequenas empresas e as Normas Contábeis para microempresas (Decreto-Lei nº 198/2015, de 2 de junho, que altera o Decreto-Lei nº 158/2009, de 13 de julho). As empresas listadas, entretanto, apresentam a IF de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade, em conformidade com o Regulamento do Parlamento Europeu nº 1606/2002 e do Conselho, de 19 de julho. De acordo com esses regulamentos, as empresas de maior porte são as que apresentam IFs mais completas, ou seja, há uma relação entre o porte da empresa e a extensão da IF.

De acordo com a teoria da utilidade da decisão, o objetivo da contabilidade é fornecer informações para serem usadas no processo de tomada de decisão (Staubus, 2000). Em empresas maiores, as DFs são mais completas devido às normas aplicáveis; nesse caso, há maior propensão em atender ou exceder as expectativas dos gestores em relação à utilidade da IF (Filzen & Peterson, 2015). Assim, os gestores de empresas de maior porte atribuem maior importância à DF como uma ferramenta de suporte à tomada de decisões econômicas do que os gestores de PMEs (Öztürk & Özçelîk, 2014). Portanto, a segunda hipótese deste estudo é:

**H<sub>2</sub>** – *Os gestores de empresas que elaboram DFs mais completas atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

As rápidas mudanças na tecnologia e o nível de globalização causam mudanças substanciais no cenário econômico, o que leva as empresas a repensarem como elas estão sendo administradas e o que está por trás de seu sucesso (Zehir & Özasahin, 2008). O modelo do processo estratégico de tomada de decisão proposto por Wheelen e Hunger (2004) identifica oito etapas em um processo estratégico de tomada de decisão, sendo a primeira relacionada ao desempenho atual da empresa. Segundo Macve (2010), a DF é um indicador de desempenho que permite aos gestores tomarem decisões, além de permitir comparações com eventos passados, detectar desvios entre o desempenho real e o estimado e facilitar projeções para o futuro.

A teoria da agência sugere a necessidade de estabelecer normas contábeis que permitam, com base em medidas de desempenho, definir com precisão os incentivos dos gestores para que eles atuem de acordo com os interesses do(s) dono(s) da empresa (Eierle, & Schultze, 2013). Uma teoria contábil positiva supõe que, quando possuem opções contábeis diferentes, os gestores tendem a tomar decisões para obter o resultado desejado. Por outro lado, e recorrendo à teoria da utilidade da decisão, a utilidade atribuída à IF pelo gestor tem uma relação positiva com o desempenho e a sobrevivência da empresa (Amoako, 2013). Assim, para Macve (2010), os gestores de empresas com melhor desempenho atribuem maior relevância à IF na tomada de decisão. No contexto dessas três teorias, formulamos a terceira hipótese:

**H<sub>3</sub>** – *Gestores de empresas com melhor desempenho atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

Sorensen e Stuart (2000) argumentaram que a idade da empresa afeta seu desempenho e que a inércia organizacional presente em empresas antigas tende a torná-las inflexíveis e incapazes de apreciar as mudanças no ambiente que afetaram a tomada de decisão e consequentemente afetam os resultados da empresa.

Por outro lado, Liargovas e Skandalis (2010) relataram que as empresas mais antigas são mais hábeis, pois desfrutaram dos benefícios do

aprendizado e não estão propensas à suscetibilidade da falta de experiência; portanto, têm um desempenho superior.

Mihãilã (2014) afirma que a contabilidade desempenha um papel de destaque no processo de tomada de decisão, porque apoia a gestão de negócios no planejamento, tomada de decisão, controle, análise e uso efetivo de todas as IFs produzidas pelos contadores. Segundo Florin (2014), essas IFs aumentam gradualmente à medida que a entidade desenvolve suas atividades. Assim, com base nos dados contábeis coletados das atividades da empresa, o gestor pode tomar decisões relacionadas a atividades produtivas, comerciais e financeiras. Seguindo a estrutura da teoria da utilidade da decisão, propomos a quarta hipótese desta investigação:

*H<sub>4</sub> – Gestores de empresas mais antigas atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

Para Fujianti (2018), o sucesso ou fracasso da empresa em atingir seus objetivos depende muito de um gestor. Esse autor indica que as características pessoais dos gestores incluem sexo, idade, educação, experiência e tempo de serviço. A literatura sugere que, além dos fatores contextuais, as características individuais do gestor influenciam a utilidade que ele ou ela atribui à IF (Amoako, 2013). Há na literatura, no entanto, escassez de estudos que, seguindo a estrutura da teoria da utilidade da decisão, analisem a relação entre as características individuais do gestor e a utilidade da IF.

Segundo Manning e Robertson (2010), gestores de ambos os sexos tendem a ser julgados por diferentes estereótipos de gênero e diferentes empregos. Cada gestor, independentemente do gênero, é único; no entanto, as mulheres tendem a estar em desvantagem. Nos países desenvolvidos, por exemplo, financiadas pelo capital, as organizações em todo o mundo exploram o trabalho das mulheres mais pobres e menos educadas, muitas vezes em condições de trabalho análogo ao escravo (Haynes, 2008). Esses resultados menos satisfatórios estão relacionados a diferenças nos traços de personalidade entre

gestores homens e mulheres (Carland & Carland, 1991). Nesse contexto, formulamos a quinta hipótese:

*H<sub>5</sub> – Gestores do sexo masculino atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

De acordo com Glancey (1998), nas pequenas empresas, a titularidade e o controle do capital estão normalmente nas mãos do principal tomador de decisão, que desempenha um papel importante na forma com que a empresa persegue seus objetivos, enquanto que nas grandes empresas há uma separação entre titularidade e controle, sendo os gestores ou administradores responsáveis pela tomada de decisão nas principais áreas da empresa.

O estudo de Hendry, Sanderson, Barker e Roberts (2006) mostra que os gestores responsáveis são bem diferentes dos gestores que são também donos da empresa. A maioria das empresas analisadas no estudo de Amoako (2013) é administrada pelo dono ou parente próximo e, geralmente, nesses casos, na tomada de decisão, o gestor não recorre à IF, o que pode condicionar o sucesso dos negócios. O fato de as empresas serem administradas pelo dono ou por um parente próximo pode desvalorizar a utilidade da IF, uma vez que há poucos gestores que determinam que o contador da IF seja adicional ao responsável fiscal, atribuindo pouca utilidade à IF (Hendry et al., 2006). Em vista do exposto, formulamos a sexta hipótese:

*H<sub>6</sub> – Gestores que não são proprietários da empresa atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

O conhecimento foi categorizado em dois tipos: conhecimento explícito e tácito (Anand, Clickand, & Manz, 2002; Nonaka, 1991). O conhecimento explícito é adquirido por meio da educação/treinamento e o conhecimento tácito é adquirido por meio da experiência (Anand et al., 2002). Segundo Abubakar, Elrehail Alatailat e Elçi (2018), o nível de treinamento dos gestores (conhecimento explícito) tem influência

na tomada de decisão; gestores com maior conhecimento tomam decisões mais prudentes. Amoako (2013), no entanto, argumenta que as qualificações académicas são um elemento crítico usado na compreensão do comportamento de empreendedores e gestores e, na maioria dos casos, determinam o sucesso do gestor. Os mesmos autores sustentam, portanto, que, para que o gestor tome as melhores decisões, ele deve entender a dinâmica e as mudanças impostas pela administração de empresas, o que implica ter ensino superior. Diante do exposto, definimos a sétima hipótese:

**H<sub>7</sub>** – *Gestores com qualificações académicas em nível superior atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

Abubakar et al. (2018) afirma que o conhecimento em gestão é uma mistura de informações contextuais, experiência enquadrada, experiência de especialista e valor que resulta em inovação e experiência perfeita. Além disso, de acordo com os mesmos autores, o conhecimento tácito é influenciado pela cultura organizacional, habilidades, reputação, intuição e pela teoria codificada que influencia o comportamento e pensamento humanos. Por outro lado, Tang e

Liu (2016) argumentam que os gestores com níveis mais altos de capacitação são mais assertivos e propensos a tomar decisões do que os gestores com menos conhecimento e experiência. Segundo Amoako (2013), a maioria dos gestores possui conhecimentos limitados em gestão, principalmente em contabilidade e finanças, e enfrentam dificuldades na interpretação e análise da IF. Diante do exposto, formulamos a oitava hipótese:

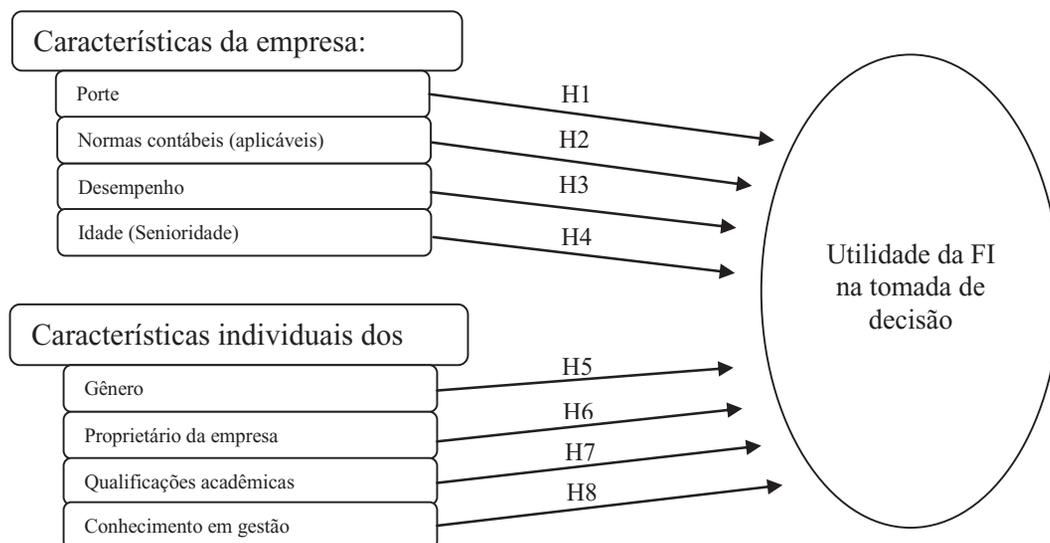
**H<sub>8</sub>** – *Gestores com conhecimento em gestão atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão.*

As hipóteses definidas acima são evidentes no modelo operacional que propomos para esta pesquisa, apresentado abaixo (Figura 1).

### 3 Modelo e metodologia do estudo

#### 3.1 Modelo operacional

Para avaliar os fatores que influenciam a utilidade da IF na tomada de decisão, foi desenvolvido um modelo operacional que relaciona as características individuais do gestor e as características da empresa na qual o gestor desempenha sua função com a utilidade da IF na tomada de decisão (Figura 1).



**Figura 1.** Modelo operacional.

Esta pesquisa continua os estudos de İbicioğlu et al. (2010), mas abrange novas variáveis relacionadas às características da empresa e de seu gestor, bem como empresas de todas as dimensões pertencentes ao tecido empresarial português.

### 3.2 Metodologia

Para atingir o objetivo proposto, a operacionalização desta pesquisa se baseia em uma pesquisa quantitativa aplicada aos CC inscritos na Ordem dos Contabilistas Certificados (OCC). Esta pesquisa é voltada aos CC, porque são eles que preparam as IFs das empresas e podem avaliar sua utilidade dependendo do tipo de informação normalmente produzida e da que é realmente solicitada pelo gestor.

Observe que, em Portugal, os CC que praticam a profissão devem estar registrados na ordem dos contabilistas. Neste estudo, a aplicação da pesquisa aos CC contou com a colaboração da OCC, que concordou em publicar a pesquisa em seu site institucional. Dessa forma, foi possível coletar respostas rapidamente, sem custo e em grande quantidade, e garantir a confidencialidade dos dados (Gillham, 2000).

Nesta investigação, testamos as hipóteses formuladas no modelo operacional proposto, recorrendo inicialmente a testes não paramétricos, testados com nível de significância de 0,05. Os testes realizados no estudo são os testes de

correlação ordinal de Kruskal-Wallis, Mann-Whitney e Spearman. Por meio deles, foi possível verificar que as hipóteses referentes às declarações sobre as relações entre as variáveis fornecem um guia para testar a conjectura original (Bell, 2005).

### 3.3 Instrumento de medição

Neste estudo, desenvolvemos essa pesquisa. Para testar a pesquisa, foi realizado um pré-teste com 11 pessoas, que incluíam profissionais de contabilidade e professores do ensino superior. O resultado do pré-teste sugeriu mudanças, reformulação e organização de algumas perguntas.

A versão final da pesquisa inclui perguntas relacionadas ao perfil do entrevistado, cujo objetivo foi obter informações sobre o contador certificado (sexo, idade, qualificação educacional e experiência profissional), perguntas que visam retratar o perfil da empresa na qual o gestor desempenha funções (porte, normas aplicáveis, idade e desempenho) e do gestor (sexo, proprietário da empresa, qualificações acadêmicas e gerenciais) escolhido para responder a este estudo, e questões que nos permitam avaliar a utilidade da IF na tomada de decisão.

Para medir a utilidade da IF e o desempenho da empresa, utilizamos os itens apresentados na Tabela 1, baseados em vários autores. Esses itens são avaliados em uma escala Likert de cinco pontos na qual 1 corresponde a discordo totalmente e 5 a concordo totalmente.

Tabela 1

#### Utilidade da IF

Utilidade da IF	Autor(es)
Além da DF, o gestor da empresa solicita outro tipo de informação financeira.	Amoako (2013)
O gestor da empresa atribui grande valor à IF.	Bondt e Thaler (1995)
O gestor da empresa dá a devida importância aos indicadores financeiros no processo de tomada de decisão.	Jaffar, Selamat, Ismail e Hamzah (2012)

Para medir o desempenho da empresa, utilizamos os itens mostrados na Tabela 2, usando a escala Likert de cinco pontos apresentada acima.

Tabela 2

**Desempenho da empresa**

Desempenho da empresa	Autor(es)
A rotatividade aumentou nos últimos 3 anos.	Murphy, Trailer e Hill (1996)
Os negócios têm sido muito lucrativos.	
A empresa expandiu suas atividades nos últimos 3 anos.	
A empresa aumentou sua participação de mercado nos últimos 3 anos.	
O tamanho da empresa aumentou nos últimos 3 anos.	
O número de funcionários aumentou nos últimos 3 anos.	

**3.4 Dados e características da amostra**

No processo de coleta de dados, que ocorreu entre 31 de maio de 2017 e 5 de julho de 2017, foram obtidas 200 respostas, equivalentes a 0,28% do tamanho da população (70.728 CC). Como o estudo avalia a percepção dos CC, 43 respostas foram eliminadas porque os entrevistados já não praticam essa profissão atualmente, resultando em 157 respostas. Dessa forma, trata-se de uma amostra de conveniência e não de uma amostra probabilística.

Para garantir a análise adequada dos dados coletados na pesquisa, utilizamos o software estatístico IBM SPSS, versão 22.

Dos 157 CC pesquisados, a maioria é do sexo masculino (52,87%) e 47,13% são do sexo feminino. A maioria dos CC entrevistados tem 41 anos ou mais (68,15%), sendo o restante (31,85%) mais jovem. Em relação às qualificações educacionais, 65,61% dos CC têm diploma de bacharel e 20,38%, mestrado, com apenas 12,10% da amostra com ensino médio e 1,91% com até a nona série. Nenhum entrevistado tem doutorado, quarto ou sexto ano.

Neste estudo, foi possível verificar que 100 (63,68%) dos 157 CC trabalham em mais de uma empresa e apenas 57 (36,31%) trabalham em uma empresa. Os resultados mostram que 18

(11,46%) dos CC entrevistados têm até 5 anos de experiência; 18 (11,46%) entre 6 e 10 anos; 23 (14,66%) entre 11 e 15 anos; e 29 (18,47%) entre 16 e 20 anos. Além disso, 74,08% dos entrevistados trabalham há mais de 10 anos.

**4 Resultados**

Considerando os objetivos do estudo, tendemos a avaliar os fatores que influenciam a utilidade da IF, atribuída pelo gestor, na tomada de decisão: fatores relacionados à empresa e às características do gestor.

**4.1 Teste das hipóteses**

Referente à relação entre o porte da empresa e a utilidade da IF, os resultados, como podemos ver na Tabela 3, rejeitam a H0 em nível de significância de 0,05, devido ao valor-p < 0,05. Por meio da análise das posições médias, pode-se concluir que são as grandes empresas que atribuem maior utilidade à IF (posição média = 121,33), sendo as microempresas as que as consideram menos úteis (posição média = 68,47). Em vista do exposto, neste estudo, conclui-se que quanto maior o porte da empresa, maior a utilidade atribuída à IF pelo gestor da empresa, dando suporte à H1. Esses resultados estão alinhados aos fundamentos de Özturk e Özçelik (2014).

Tabela 3  
**Teste de Kruskal-Wallis para a hipótese 1**

		Classificação	
Tipo de entidade		N	Posição média
Utilidade da IF	Microempresas	90	68.47
	Pequenas empresas	41	89.33
	Médias e grandes empresas	26	121.33
	Total	157	
Estatística do teste <sup>a, b</sup>			
Utilidade da IF			
Qui-quadrado			14.079
GL			3
Significância			.003

a. Teste de Kruskal–Wallis

b. Variável de agrupamento: tipo de entidade

Foi testada a relação entre a norma contábil aplicável às empresas e a utilidade da IF, e os resultados mostram um nível de significância de 0,05 para o teste de Kruskal-Wallis, rejeitando a H0, devido ao valor-p < 0,05 (Tabela 4). Ao analisarmos as posições médias, concluímos que

as empresas com DFs mais completas atribuem maior utilidade à IF (posição média = 121,33). Nesse sentido, concluímos que os resultados são coincidentes com os fundamentos de Filzen e Peterson (2015).

Tabela 4  
**Teste de Kruskal-Wallis para a hipótese 2**

		Classificação	
Normas contábeis		N	Posição média
Utilidade da IF	Normas contábeis: regime geral	51	75.42
	Normas contábeis: pequenas empresas	41	87.17
	Normas contábeis: microempresas	59	72.11
	Normas internacionais de contabilidade	6	121.33
	Total	157	
Estatística do teste <sup>a, b</sup>			
Utilidade da IF			
Qui-quadrado			8.298
GL			3
Significância			.040

a. Teste de Kruskal–Wallis

b. Variável de agrupamento: normas contábeis

Na relação entre o desempenho da empresa e a utilidade da IF, o teste de Spearman, em um nível de significância de 0,05, rejeita a H0 devido ao valor-p < 0,05 (Tabela 5). Os resultados mostram uma correlação fraca

(R = 33,7), mas significativa e positiva, o que nos leva a concluir que os gestores com melhor desempenho atribuem maior utilidade à IF. Os resultados estão em consonância com os fundamentos de Macve (2010).

Tabela 5  
**Correlações de Spearman para a hipótese 3**

		Correlações	
		Utilidade da IF	Desempenho da empresa
Utilidade da IF	Correlação de Pearson	1	.337**
	Sig. (2 pontas)		.000
	N	157	157
Desempenho da empresa	Correlação de Pearson	.337**	1
	Sig. (2 pontas)	.000	
	N	157	157

\*\* A correlação é significativa no nível 0,01 (2 pontas).

O teste de correlação de Spearman para a relação entre empresas mais antigas e a utilidade da IF sugere que, no nível de significância de 0,05, a H0 pode ser rejeitada devido ao valor-p < 0,05 (Tabela 6). Os resultados mostram uma

correlação fraca ( $R = 21,5$ ), mas significativa e positiva, levando à conclusão de que os gestores mais velhos atribuem maior utilidade à IF. Dessa forma, concluímos que os resultados se opõem aos fundamentos de Florin (2014).

Tabela 6  
**Correlações de Spearman para a hipótese 4**

		Correlações	
		Idade (Senioridade)	Utilidade da IF
Idade (Senioridade)	Correlação de Pearson	1	.215**
	Sig. (2 pontas)		.007
	N	157	157
Utilidade da IF	Correlação de Pearson	.215**	1
	Sig. (2 pontas)	.007	
	N	157	157

\*\* A correlação é significativa no nível 0,01 (2 pontas).

O gênero do gestor não tem um impacto significativo na utilidade que ele ou ela atribui à IF. Os resultados, com base no teste de Mann-Whitney, mostram que, com base na posição média, as gestoras atribuem maior utilidade à

IF, mas esse resultado não é significativo, pois o valor-p > 0,05 não rejeita imediatamente a H0 (Tabela 7). Os resultados desta investigação contradizem os fundamentos de Haynes (2008).

Tabela 7  
**Teste de Mann-Whitney para a hipótese 5**

		Classificação		
Gênero do gestor da empresa		N	Posição média	Soma das classificações
Utilidade da IF	Mulheres	31	83.52	2589.00
	Homens	126	77.89	9814.00
	Total	157		
Estatística do teste <sup>a</sup>				
Utilidade da IF				
U Mann-Whitney				1813,000
Wilcoxon W				9814,000
Z				-.621
Significância (2 pontas)				.535

a. Variável de agrupamento: gênero do gestor da empresa

Com base no teste de Mann-Whitney, é possível concluir que um gestor que não é o dono da empresa atribui maior utilidade à IF (posição média = 96,64). Com um nível de significância de 0,05, rejeitamos a H0 devido ao valor-p

< 0,05; isto é, quando não for o dono da empresa, o gestor atribui maior importância à IF na tomada de decisão. Os resultados são consistentes com os fundamentos de Hendry et al. (2006).

Tabela 8  
**Teste de Mann-Whitney para a hipótese 6**

		Classificação		
Dono da empresa		N	Posição média	Soma das classificações
Utilidade da IF	Não	22	96.64	2126.00
	Sim	135	76.13	10277.00
	Total	157		
Estatística do teste <sup>a</sup>				
Utilidade da IF				
U Mann-Whitney			1097.000	
Wilcoxon W			10277.000	
Z			-1.974	
Significância (2 pontas)			.048	

a. Variável de agrupamento: dono da empresa

A literatura sugere que os gestores qualificados em nível superior atribuem maior utilidade à IF (Amoako, 2013). Os resultados deste estudo corroboram essa afirmação, uma vez que o teste de Mann-Whitney (posição média = 95,35) apoia a hipótese 7, pois, no nível de significância de 0,05, rejeita a H0 com valor-p

< 0,05 (Tabela 9). Os resultados deste estudo estão alinhados aos fundamentos de Amoako (2013), indicando que a falta de qualificação acadêmica de um gestor dificulta sua interpretação da IF, resultando em atribuição de menor utilidade a essas informações.

Tabela 9  
**Teste de Mann-Whitney para a hipótese 7**

		Classificação		
Ensino superior		N	Posição média	Soma das classificações
Utilidade da IF	Não	71	59.20	4203.00
	Sim	86	95.35	8200.00
	Total	157		
Estatística do teste <sup>a</sup>				
Utilidade da IF				
U Mann-Whitney			1647.000	
Wilcoxon W			4203.000	
Z			-4.989	
Significância (2 pontas)			.000	

a. Variável de agrupamento: ensino superior

Finalmente, quanto à relação entre o conhecimento na área de administração e a utilidade atribuída à IF pelo gestor, o teste de

Kruskal-Wallis, em nível de significância de 0,05, rejeita a H0 devido ao valor-p < 0,05 (posição média = 118,81), atribuindo a IF à tomada de

decisão (Tabela 10). Os resultados deste estudo estão alinhados aos fundamentos de Amoako (2013), que indicam que um gestor com menos

conhecimento na área de administração atribui menor utilidade à IF.

Tabela 10  
Teste de Kruskal-Wallis para a hipótese 8

		Classificação	
Conhecimento em gestão		N	Posição média
Utilidade da IF	Concordo totalmente	6	15.33
	Concordo parcialmente	29	37.24
	Indiferente	36	69.46
	Discordo parcialmente	44	85.01
	Concordo totalmente	42	118.81
	Total	157	
Estatística do teste <sup>a, b</sup>			
Utilidade da IF			
Qui-quadrado			71.659
GL			4
Significância			.000

a. Teste de Kruskal-Wallis

b. Variável de agrupamento: conhecimento em gestão

Diante do exposto, é possível concluir que apenas uma hipótese não é suportada pelo modelo conceitual (H5).

## 5 Conclusão, limitações e orientações para pesquisas futuras

### 5.1 Conclusão

Segundo Cvetkoska (2016, p. 350), “tomar decisões sob várias formas de pressão, como forte concorrência, clientes cada vez mais exigentes que buscam preços mais baixos, mudanças tecnológicas rápidas, recursos limitados e restrições de tempo, não é fácil”. Neste contexto, Smith (2017, p. 429) afirma que “os negócios mudaram de várias maneiras, e uma das que mais se destacam é o crescente uso da analítica no processo de tomada de decisão de negócios”. A contabilidade seguiu essas mudanças e tornou-se uma importante fonte de informações, pois pode ajudar os gestores na tomada de decisão e influenciar o desempenho das empresas.

Atualmente, em Portugal, há uma alta taxa de falências e dissoluções, principalmente entre PMEs e microempresas. É uma preocupação para a economia e geralmente é atribuída à

administração ineficiente. Para uma boa tomada de decisão, é necessário usar e analisar as IFs preparadas e divulgadas pelos contadores, para analisar erros passados e prever riscos futuros. Considerando a importância da IF na tomada de decisão, o objetivo deste estudo é avaliar os fatores que influenciam a utilidade da IF, atribuída pelo gestor, na tomada de decisão: fatores relacionados à empresa e às características do gestor.

Os resultados deste estudo, com base em pesquisa realizada entre contabilistas certificados, revelam que existem fatores contextuais e individuais dos gestores que influenciam a importância que atribuem à IF. Com relação aos fatores contextuais, os fatores que influenciam a utilidade atribuída pelos gestores à IF são porte, desempenho e idade, bem como as normas contábeis aplicáveis. Assim, podemos concluir que: (1) o porte da empresa influencia a utilidade da IF, porque, por um lado, em uma empresa maior, é necessário um controle mais rigoroso e maior rigor no processo de tomada de decisão; por outro lado, com base na estrutura das teorias da agência e da utilidade da decisão, os gestores dessas empresas tendem, por motivos de incentivo financeiro, a atribuir importância à IF em suas decisões para

atingir os resultados de desempenho desejados; (2) gestores de empresas com melhor desempenho atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão, porque podem ser remunerados de acordo com o desempenho da empresa (teorias da agência e da contabilidade positiva) e, para obter um bom desempenho, os gestores precisam usar a IF para tomar as melhores decisões, conforme sugerido por Özturk e Özçelík (2014) e conforme a teoria da utilidade da decisão; (3) gestores de empresas mais antigas também atribuem maior utilidade à IF na tomada de decisão, pois, recorrendo a dados históricos, as empresas podem fornecer mais informações (passadas e presentes) aos gestores e influenciar suas decisões (Filzen & Peterson, 2015), fortalecendo a projeção conforme a teoria da utilidade da decisão.

As características individuais dos gestores que influenciam a utilidade que eles atribuem à IF são a qualificação acadêmica em nível superior e gestores que não são donos com conhecimento em gestão. Esses resultados são consistentes com a literatura (teoria da utilidade da decisão). Por outro lado, o gênero do gestor não influencia estatisticamente a utilidade da IF.

Durante a análise da literatura, identificou-se uma lacuna, devido à escassez de estudos que abordam o assunto neste contexto e em Portugal. Para o sucesso de uma empresa, a IF preparada pelo CC é uma ferramenta de gestão indispensável e útil para todos os envolvidos na tomada de decisão. Nesse contexto, essa pesquisa é relevante para o desenvolvimento da literatura e para a prática. Este estudo identifica as características dos gestores e do contexto que têm um impacto relevante na utilidade da IF na tomada de decisão, o que pode ajudar o CC a entender que tipo de informação é valorizada e deve ser preparada para os gestores. Por outro lado, este estudo mostra-se importante para os gestores, no sentido de que eles podem identificar as características que devam ser desenvolvidas para permitir um melhor uso da IF na tomada de decisão e, conseqüentemente, um melhor desempenho da empresa. De acordo com Amoako (2013), uma boa gestão determina o sucesso e a sobrevivência de uma empresa, o que só é possível se o gestor em questão analisa a IF para projetar resultados futuros e melhorar as atividades atuais da empresa.

## 5.2 Limitações e orientações para pesquisas futuras

Este estudo, como todos os estudos, tem algumas limitações, principalmente em termos de tamanho da amostra da pesquisa, uma vez que usamos uma amostra de conveniência, o que limita a generalização dos resultados. Outra limitação é o fato de a pesquisa não ser aplicada diretamente aos gestores, embora entendamos que os contadores têm conhecimento suficiente sobre a utilidade que os gestores atribuem à IF solicitada por eles.

Em termos de pesquisas futuras, recomendamos considerar outros meios de divulgação da pesquisa com o apoio da OCC. Além disso, propomos a aplicação deste estudo diretamente aos gestores para comparar os resultados obtidos. Sugerimos também a análise do impacto dos fatores, da utilidade da IF e do desempenho corporativo, utilizando o modelo de equações estruturais.

## Referências

- Abubakar, A., Elrehail. H., Alatailat. M., & Elçi, A. (2017). Knowledge management, decision-making style and organizational performance, *Journal of Innovation & Knowledge*, 2(3), 97-182.
- Akdere, M. (2011). An analysis of decision-making process in organizations: Implications for quality management and systematic practice. *Total Quality Management*, 22(12), 1317-1330.
- Akhtar, S., & Liu, Y. (2018). SMEs' use of financial statements for decision making: Evidence from Pakistan. *Journal of Applied Business Research*, 34(2), 381-392.
- Amoako, G. K. (2013). Accounting practices of SMEs: A case study of Kumasi Metropolis in Ghana. *International Journal of Business and Management*, 8(24), 73-83.
- Anand, V. Click, W. H., & Manz, C. C. (2002). Thriving on the knowledge of outsiders: tapping organizational social capital. *Academy of Management Executive*, 16(1), 87-101.

- Auken, H., van, Aşçığil, S., & Carraher, S. (2014, July). *The use of financial statements by Turkish SMEs*. [Paper presented at Cambridge Business and Economics Conference]. Cambridge, United Kingdom.
- Bell, J. (2005). *Doing your research project: A guide for first-time researchers in education, health and social science*. England: Open University Press.
- Boolaky, P. K. (2006). Measuring de jure harmonisation: A content analysis of the accounting standards of three countries: South Africa, Mauritius and Tanzanian and International Financial Reporting Standards. *Journal of Applied Accounting Research*, 8(2), 110-146.
- Bondt, W., & Thaler, R. (1995). Financial decision-making in markets and firms: A behavioral perspective. In R. A. Jarrow, V. Maksimovic, & W.T. Ziemba (Eds.). *Handbooks in Operations Research and Management Science* (Vol. 9, Cap. 13, pp. 385-410). Amsterdã: Elsevier.
- Carland, J., & Carland, J. (1991). An empirical investigation into the distinctions between male and female entrepreneurs and managers. *International Small Business Journal*, 9(3), 62-72.
- Christensen, J. (2010). Conceptual frameworks of accounting from an information perspective. *Accounting and Business Research*, 40(3), 287-299.
- Culp, C. (2016). Judgment and decision making in outdoor adventure leadership: A dual-process model. *Journal of Outdoor Recreation, Education, and Leadership*, 8(1), 57-74.
- Cvetkoska, V. (2016). A survey of the use of operational research in decisions made by micro, small and medium-sized enterprises in Macedonia. *Croatian Operational Research Review*, 7(2), 349-365.
- Dandago, K. I., & Hassan, N. I. B. (2013). Decision usefulness approach to financial reporting: a case for Malaysian revenue board? *Asian Economic and Financial Review*, 3(6), 772-784.
- Decree-Law no. 198/2015 of 2 June.
- Eierle, B., & Schultze, W. (2013). The role of management as a user of accounting information: Implications for standard setting. *Accounting and Management Information Systems*, 12(2), 155-189.
- Filzen, J., & Peterson, K. (2015). Financial statement complexity and meeting analysts' expectations. *Contemporary Accounting Research*, 32(4), 1560-1594.
- Florin, B. (2014). Development of decision making by managers with financial and accounting information. *Economic Sciences*, 23, 40-56.
- Frydman, C., & Camerer, C. (2016). The psychology and neuroscience of financial decision making. *Trends in Cognitive Sciences*, 20(9), 661-675.
- Fujianti, L. (2018). Top management characteristics and company performance: An empirical analysis on public companies listed in the Indonesian stock exchange. *European Research Studies Journal*, 21(2), 62-76.
- Gencia, A., Sandu, A., Puscas, A., & Mates, D. (2016). An international perspective upon the impact of financial statement form on the business decision making process. *Lucrari Stiintifice*, 18(1), 109-116.
- Gillham, B. (2000). *Developing a questionnaire*. London: Continuum.
- Glancey, K. (1998). Determinants of growth and profitability in small entrepreneurial firms. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 4(4), 18-27.
- Haynes, K. (2008). Moving the gender agenda or stirring chicken's entrails? Where next for feminist methodologies in accounting?. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(4), 539-555.
- Hendry, J., Sanderson, P., Barker, R., & Roberts, J. (2006). Owners or traders? Conceptualizations of institutional investors and their relationship

with corporate managers. *Human Relations*, 59(8), 1101-1132.

İbicioğlu, H., Kocabiyik, T., & Dalgat, H. (2010). Financial statement utilization during decision making process in SMEs: A comparative study on European and Turkish managers. *Marmara Üniversitesi*, 28(1), 209–226.

Jaffar, N., Selamat, Z., Ismail, N., & Hamzah, H. (2012). The usefulness of the SMEs' accounting information. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 8(10), 1407–1418.

Liargovas, P., & Skandalis, K. (2010). Factor affecting firm's financial performance: The Case of Greece Industry. *European Industrial Journal*, 2(2-3), 184-197.

Macve, R. (2010). Conceptual frameworks of accounting: Some brief reflections on theory and practice. *Accounting and Business Research*, 40(3), 303–308.

Manning, T., & Robertson, B. (2010). Seniority and gender differences in 360-degree assessments of influencing, leadership and team behaviours. Part 1: Introduction and seniority differences. *Industrial and Commercial Training*, 42(2), 139-146.

Matsumura, E. M., & Shin, J. Y. (2005). Corporate governance reform and CEO compensation: Intended and unintended consequences. *Journal of Business Ethics*, 62, 101-113.

Mihailăa, M. (2014). Managerial accounting and decision making, in energy industry. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 109, 1199–1202.

Mihaylova, L., & Papazov, E. (2018). Using accounting information for strategic decision-making in a multi-segmented company. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 7(1), 21–33.

Mom, T., & Fourné, S., & Jansen, J. (2015). 'Managers' work experience, ambidexterity, and performance: The contingency role of the work

context. *Human Resource Management*, 54(1), 133–153.

Montesinhos, J. E. (1993). El principio del devengo: Algunas reflexiones en torno a su concepto y aplicación en contabilidad. *Asociación Española de Contabilidad y Administración*, 36, 683–772.

Mukhametzhanov, R., & Nugaev, F. (2016). Financial statements as an information base for the analysis and management decisions. *Journal of Economics and Economic Education Research*, 17(2), 47–54.

Murphy, G., Trailer, J., & Hill, R. (1996). Measuring research performance in entrepreneurship research. *Journal of Business Research*, 36(1), 15–23.

Nonaka, I. (1991). The knowledge-creating company. *Harvard Business Review*, 69, 96-104.

Öztürk, B., & Özçelik, F. (2014). Financial performance evaluation of firms in Bist chemical petroleum plastic sector by using an integrated multi-criteria decision-making method. *Journal of Economics, Sociology & Politics*, 11(2), 34–62.

Regulation of the European Parliament no. 1606/2002 and of the Council of 19 July.

Sá, A. L. (1998). *História geral e das doutrinas da contabilidade* (2a ed.). Vislis Editores, Lisbon.

Saaty, T. (1996). Decision making with dependence and feedback. In nome do autor do livro. *The analytic network process: the organization and prioritization of complexity* (informar página inicial e final do capítulo). RWS Publications: Pittsburgh.

Schwartz, M. (2016). Ethical decision-making theory: An integrated approach. *Journal of Business Ethics*, 139(4), 755–776.

Smith, S. S. (2017). Accounting analytics: An opportunity for stakeholder reporting and improved policy decisions. *International Research Journal of Applied Finance*, 8(7), 429-442.

Staubus, G. L. (2000). *The Decision-usefulness theory of accounting: A Limited history*. New York: Garland Publishing.

Sorensen, B., & Stuart, E. (2000). Age, obsolescence, and organizational innovation. *Academy of Management Journal*, 25(6), 121-132.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 3(1), 112- 134.

Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2004). *Strategic management and business policy* (9th ed.). Upper Saddle River, NJ.: Pearson Education.

Tang, Y.-C. and Liu, Y.-J. (2016). Beyond objective knowledge: The moderating role of field dependence–independence cognition in financial decision making. *Social Behavior and Personality*, 44(3), 519–528.

Zehir, C., & Özsahin, M. (2008). A field research on the relationship between strategic decision-making speed and innovation performance in the case of Turkish large-scale firms. *Management Decision*, 46(5), 709-724.

## **Autores:**

**1. Catarina Libório Morais Cepêda**, Mestre em Contabilidade e Finanças, Instituto Politécnico do Porto, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto, Portugal.

E-mail: catarina\_cepêda@hotmail.com

ORCID

 0000-0002-3911-0894

**2. Albertina Paula Monteiro**, Doutora em Marketing e Estratégia, Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho, Minho, Portugal. E-mail: amonteiro@iscap.ipp.pt

ORCID

 0000-0002-2146-9807

## **Contribuição dos autores**

<b>Contribuição</b>	<b>Catarina Cepêda</b>	<b>Albertina Monteiro</b>
1. Definição do problema de pesquisa	√	
2. Desenvolvimento das hipóteses ou questões de pesquisa (trabalhos empíricos)	√	√
3. Desenvolvimento das proposições teóricas (ensaios teóricos)	√	
4. Fundamentação teórica/Revisão de Literatura	√	√
5. Definição dos procedimentos metodológicos	√	√
6. Coleta de Dados	√	
7. Análise Estatística	√	√
8. Análise e interpretação dos dados	√	√
9. Revisão crítica do manuscrito	√	√
10. Redação do manuscrito	√	√
11. Outra		