



Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Administração, Contabilidade, Economia e
Gestão de Políticas Públicas (FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuárias (CCA)
Bacharelado em Ciências Contábeis

Carmen Salgado Scartezini

**A INFLUÊNCIA DO EFEITO HALO NO RISCO DE AUDITORIA: UM ESTUDO
COM DISCENTES DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Brasília -DF
2017

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Enrique Huelva
Vive Reitor da Universidade de Brasília

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

Professor Doutor José Antônio de França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professor Doutor Paulo Augusto Pettenuzzo de Britto
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Diurno

Professor Mestre Elivânio Geraldo de Andrade
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Noturno

Carmen Salgado Scartezini

**A INFLUENCIADO EFEITO HALO NO RISCO DE AUDITORIA: UM ESTUDO
COM DISCENTES DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Universidade de Brasília como requisito parcial à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e consequente obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Dr(a) Clesia Camilo Pereira

Brasília –DF
2017

Salgado Scartezini, Carmen.

A influência do Efeito Halo no risco de auditoria: Um estudo com discentes de graduação em ciências contábeis/ Carmen Salgado Scartezini; orientador Clesia Camilo Pereira. Brasília, 2017. 39 p.

Monografia (Graduação - Ciências contábeis e Atuariais)
Universidade de Brasília, 2017.

1. Risco de auditoria. 2. Efeito Halo. I. Camilo Pereira, Clesia, orient.
II. A influência do Efeito Halo no risco de auditoria: Um estudo com discentes de graduação em ciências contábeis.

Carmen Salgado Scartezini

**A INFLUÊNCIADO EFEITO HALO NO RISCO DE AUDITORIA: UM ESTUDO
COM DISCENTES DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Universidade de Brasília como requisito parcial à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e consequente obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Professora Doutora Clesia Camilo Pereira
Orientadora

Professor Doutor José Antônio de França
Examinador

Brasília –DF
2017

*À Deus todo poderoso, agradeço meu caminho trilhado até aqui.
À sua Mãe Maria, essência do feminino que supre minhas forças
Ao meu filho e seu sorriso, que me impulsionam todos os dias.
Ao apoio e dedicação do meu pai e irmão, sempre presentes.
À minha mãe, que me permitiu que eu chegasse até aqui.
À Profa. Dra Clesia Camilo Pereira, por sua doçura, amizade, paciência e atenção.*

RESUMO

Desde que a racionalidade total no processo de decisão foi questionada, surgindo as finanças comportamentais, pesquisadores buscam investigar os fatores cognitivos que influenciam a tomada de decisão dos agentes. Assim, surge o efeito *Halo* analisado por Thorndike (1920) que evidência a “tendência de mercado” de se levar em conta características holísticas em detrimento das específicas e a dificuldade de fazer uma análise independente entre estas. O presente estudo teve como objetivo analisar a influência do efeito *Halo* sobre os discentes do curso de Ciências Contábeis e Atuárias da Universidade de Brasília nas suas avaliações de risco de auditoria, em uma adaptação da pesquisa de O’Donnell e Schutz (2005), e investigar se esta influência ainda persistia mesmo na presença de insubsistências mais grosseiras. A pesquisa teve 256 respondentes e seus resultados evidenciaram uma atribuição de risco menor em face a cenários holísticos favoráveis quando comparados a cenários holísticos desfavoráveis, aos quais foram atribuídos um nível de risco maior, mesmo com um mesmo grau de insubsistências implantadas em ambos. Os resultados sugerem que a visão holística se sobrepôs à específica (nível de conta) aumentando o nível de tolerância ao risco evidenciando a influência do efeito *Halo*. No entanto os discentes não captaram as insubsistências à nível de percentuais maiores ou menores em suas análises, atribuindo um mesmo nível de risco às variações. Isso sugere que os alunos não captaram as distorções invalidando a hipótese de que o efeito *Halo* diminuiria face à insubsistências maiores. Os resultados da pesquisa apontam para o debate sobre o *Halo error* na avaliação do risco de auditoria e a capacidade de percepção de risco dos discentes.

Palavras-chave: Risco de auditoria. Efeito Halo. Finanças comportamentais.

LISTA DE TABELAS, FIGURAS E GRÁFICOS

Figura 1	Variações das insubsistências implantadas.....	26
Figura 2	Risco de auditoria atribuído ao questionário A.....	29
Figura 3	Risco de auditoria atribuído ao questionário B.....	30
Tabela 1	Questionário tipo A – relação risco X gênero.....	28
Tabela 2	Questionário tipo A – relação risco X disciplina auditoria.....	28
Tabela 3	Questionário tipo B – relação risco X gênero.....	29
Tabela 4	Questionário tipo B – relação risco X disciplina auditoria.....	30
Tabela 5	Questionário tipo C – relação risco X disciplina auditoria.....	32

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

<i>AICPA</i>	<i>American Institute of Central Public Accountants</i>
<i>AP</i>	<i>Analytical Procedures</i>
<i>AR</i>	<i>Audit Risk</i>
<i>CAPES</i>	<i>Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior</i>
<i>CFC</i>	<i>Conselho Federal de Contabilidade</i>
<i>COSO</i>	<i>Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission</i>
<i>CPA</i>	<i>Certified Public Accountant</i>
<i>CPV</i>	<i>Custo do Produto Vendido</i>
<i>CR</i>	<i>Control Risk</i>
<i>DRE</i>	<i>Demonstração do Resultado do Exercício</i>
<i>IR</i>	<i>Inherent Risk</i>
<i>ISA</i>	<i>Internacional Standards on Auditing</i>
<i>NBC TA</i>	<i>Norma Brasileira de Contabilidade Técnica de Auditoria Independente</i>
<i>SPSS</i>	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>
<i>TD</i>	<i>Test of details</i>

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
1.1. Contextualização	11
1.2. Objetivo da pesquisa	13
1.3. Delimitação da pesquisa.....	13
1.4. Justificativa da pesquisa	14
1.5. Estrutura	15
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	15
2.1. Finanças comportamentais	15
2.2. O Efeito Halo	17
2.3. Auditoria e julgamento profissional do Auditor.....	19
2.4. Risco de auditoria.....	21
3. METODOLOGIA	23
3.1. Coleta de dados	26
4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	27
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	32
REFERENCIAS	33

1. INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização

As informações contábeis são umas das mais importantes bases de análise providas aos usuários para a tomada de decisão, portanto estes demandam uma informação transparente e precisa (BRYCE; ALI; MATHER, 2014). Nesse sentido, estudos sobre essa demanda têm sido feitos de modo a entender se as informações contábeis estão conseguindo atingir o objetivo almejado por seus usuários.

Ioachim, Vasile e Ionela (2015) investigaram como as informações apresentadas nos relatórios financeiros estão respondendo às necessidades dos usuários da informação para que estes possam tomar as melhores decisões possíveis. Para isso, analisam econometricamente as demonstrações financeiras do setor elétrico na Bolsa de valores da Romênia. Seus resultados apontam para indícios de que os relatórios são construídos basicamente para cumprir as normas legais, com poucas informações para os investidores e contendo notas explicativas e relatórios financeiros que possuem deficiências significativas em suas apresentações.

Jensen e Meckling (1976) são pioneiros em evidenciar um grande problema que surge a partir dessa perspectiva na demanda da informação, onde evidenciam que partindo do pressuposto das diferentes necessidades dos *stakeholders*, a informação pode ser direcionada para uma divulgação que favoreça algum usuário em detrimento de outro. Essa tendência da divulgação gera o conflito de agência que evidencia o problema da formação do *disclosure*: a assimetria da informação gerada pelos benefícios pecuniários e não pecuniários.

Os autores definem a relação de agência como um contrato onde uma pessoa (o principal) dá autoridade para outra (o agente) para tomar decisões na entidade e, entendendo as partes como atores que irão maximizar os benefícios, cada um dentro do seu próprio ponto de vista, uma das partes pode ficar prejudicada. Essa relação pode ser observada entre os investidores que detém parte do capital da empresa e os diretores e gestores da mesma evidenciando um dos pontos de partida para a formação da assimetria da informação.

Dentro desse cenário de assimetria, os auditores se destacam como intermediadores da informação (HEALY; PALEPU, 2001) porque seus relatórios atestam uma informação contábil que represente fidedignamente a imagem da entidade, comprovando a veracidade das informações contidas nas demonstrações financeiras (ALMEIDA, 2004). Assim, uma maior

qualidade de auditoria está relacionada a uma menor assimetria da informação (CLINCH; STOKES, ZHU, 2012)

Nesse sentido, DeAngelo (1981) destaca no papel do auditor a função de: a) achar uma violação no sistema contábil do cliente e, b) reportar essa violação. Os usuários da informação encontram no auditor a figura independente que pode, segundo a NBC TA 200, transmitir segurança razoável (asseguração) a esses em relação a veracidade e confiabilidade dos relatórios financeiros.

Nesse cenário, a qualidade de auditoria começa a ser medida de diferentes formas e em diferentes aspectos para que se compreenda como o trabalho de auditoria tem colaborado qualitativamente para transmitir segurança fidedigna ao usuário da informação. As primeiras pesquisas nesse sentido buscaram aspectos externos que pudessem vir a influenciar a qualidade da auditoria como o tamanho da firma (DeANGELO, 1981) e como esse tamanho influenciaria nos preços de auditoria (FRANCIS, 1984).

Enquanto as pesquisas voltadas para auditoria começaram a expandir em seus estudos no começo dos anos 80, o mercado já desenvolvia medidas de desempenho e modelos sobre como os investidores e outros *stakeholders* tomariam suas decisões utilizando representações quantitativas e estimações para medidas qualitativas baseadas nos principais aspectos da teoria utilitarista, desenvolvida desde os anos 60 por matemáticos e economistas como Debreu, Samuelson, Coombs, dentre outros, e marcada pelo livro de von Neumann e Morgenstern (VILKAS, 1980).

A teoria financeira clássica-tradicional, incluída nesta a teoria da utilidade, é fundamentada na hipótese do mercado eficiente, na maximização de resultados e decisões feitas de modo totalmente racional, baseadas no nível de riqueza do investidor. Esses tipos de fundamentações foram durante muito tempo a base da teoria financeira moderna (KLOTZLE *et al*, 2012; KIMURA; BASSO ;KRAUTER, 2006).

A partir dessa visão surge outra perspectiva que desafia o paradigma do modelo tradicional: as finanças comportamentais. Estas vêm questionar o pressuposto da racionalidade total na tomada de decisão dando ao processo decisório um caráter comportamental (HAUBERT; LIMA; LIMA, 2014). Um dos questionamentos a esse pressuposto foi em relação a influência do efeito *Halo* na tomada de decisão dos agentes de mercado e seus intermediadores (auditores).

No caso dos auditores, essa tomada decisão se relaciona com planejamento de auditoria e seus riscos, ou seja, a tomada de decisão em relação ao auditor são as escolhas que este faz em seu trabalho. Nesse sentido, a pesquisa de O'Donnel e Schultz (2005) procura identificar a

influência do efeito *Halo* no risco de auditoria. Os autores investigam se a partir de uma visão holística da entidade, gerada no desenvolvimento da avaliação estratégica de risco, o auditor seria influenciado por uma visão generalizada da empresa a ponto de não perceber insubsistências à níveis de detalhes de conta.

Os autores também analisam se no caso das insubsistências identificadas em cenário de uma visão geral favorável (*Halo* favorável) à entidade, o auditor atribuiria um nível de risco menor do que para um cenário onde a visão holística da empresa fosse desfavorável (*Halo* desfavorável) para um mesmo grau de insubsistência implantada, o que sugeria um mesmo risco. Os resultados confirmam essas hipóteses evidenciando um maior nível de tolerância/insensibilidade às insubsistências em cenários de *Halo* favorável.

Dentro desse panorama, a presente pesquisa, uma adaptação dos estudos de O'Donnell e Schutz (2005), tem como problema responder a seguinte pergunta: O efeito *Halo* influencia os discentes do curso de Ciências Contábeis e Atuarias da Universidade de Brasília nas suas avaliações de risco de auditoria?

1.2. Objetivo da pesquisa

O objetivo da pesquisa é entender a relação do aspecto comportamental do efeito *Halo* com risco de auditoria, além de identificar se essa relação diminui/aumenta na percepção dos discentes do Curso de Ciências Contábeis e Atuarias da Universidade de Brasília quanto maior o nível de distorção. Dessa forma, na relação entre o efeito halo e sua influência no risco de auditoria surgem as seguintes hipóteses:

H1: Os discentes que têm uma visão holística da entidade na presença de insubsistências tendem a ser menos sensíveis à estas quando essa visão é favorável (*Halo* favorável) do que quando a visão não é favorável (*Halo* desfavorável)?

H2: O efeito halo continua influenciando os discentes mesmo quando as variações das insubsistências são maiores?

1.3. Delimitação da pesquisa

Para a adaptação da pesquisa utilizada como referência, que utilizou auditores com experiência como respondentes (sênior), aplicamos o experimento em discentes do curso de bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília.

Para isso, os dados foram colhidos aplicando os questionários nas salas de aula dos alunos nas turmas de Contabilidade geral 2, Contabilidade de Companhia abertas, Controle e Avaliação da Gestão Pública e Contabilidade Fiscal nos turnos da manhã e da noite, alcançando alunos do segundo ao décimo semestre, em um total de 256 alunos.

1.4. Justificativa da pesquisa

Segundo Knapp e Knapp (2012), os estudos dos influenciadores cognitivos foram primeiramente feitos para sua identificação e documentação. Em um segundo momento para encontrar e desenvolver maneiras de que essas influências fossem mitigadas (*debiasing*). A preocupação com a mitigação dos influenciadores comportamentais é inclusive conduzida pela AIPAC: os contadores certificados nos Estados Unidos com títulos estatutários de *Certified Public Accountant* (CPA) devem consultar o código de conduta profissional promovido pela instituição a fim de encontrar maneiras de amenizar os efeitos dos influenciadores.

Segundo este código de conduta, as principais maneiras de reduzir a influência dos ajustes cognitivos são: formular questões de perspectivas internas e externas; procurar por alternativas que sejam opostas e não confirmem as evidências; procurar opiniões de especialistas; encorajar pontos de vistas opostos aos da evidência e; tomar decisões com calma (*slow down the decision process*) (SCHMUTTE; DUNCAN, 2014)

As análises comportamentais feitas em relação aos usuários que podem influenciar as informações, principalmente em relação aos auditores, são necessárias para aumentar a precisão dos julgamentos profissional e reduzir o risco de auditoria bem como desenvolver estratégias para minimizar os impactos causados pelos influenciadores (UTAMI *et al*,2015).

Nesse cenário, a pesquisa se justifica de modo a esclarecer se o efeito *Halo* é um fator que aumentaria o risco de auditoria dentro da construção da formação dos alunos na Universidade. Ajudando assim a entender um dos influenciadores do risco de auditoria para que, tomada ciência, encontre-se maneiras de mitigação deste e uma maior eficácia no aprendizado dos discentes.

Nesse sentido, Nelson *et al* (2003) investigam em seus estudos se o treinamento de lógica em estudantes de auditoria pode reduzir os erros em seus julgamentos. Nessa pesquisa aponta-se a importância do desenvolvimento do pensamento crítico e seus resultados evidenciaram que os estudantes que receberam treinamento em lógica tiveram uma performance melhor na avaliação de auditoria do que os discentes que não receberam o mesmo

treinamento. Esse estudo revela a importância da mitigação dos influenciadores dos discentes no seu processo de formação.

1.5. Estrutura

A pesquisa é apresentada em 5 tópicos: a introdução; o referencial teórico utilizado como base na construção dos estudos; a metodologia com o desenvolvimento dos experimentos; a apresentação e discussão dos resultados e; as conclusões finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Finanças comportamentais

Dentro do cenário onde fatores cognitivos começam a ser considerados e não apenas uma abordagem pura e racional como sugeria o modelo de finanças clássica-tradicional, surgem os estudos da heurística e de outros influenciadores na tomada de decisão. Nesse contexto, são utilizadas três grandes respostas de como as decisões são feitas: a mente aplica lógica, estatística e heurística, sendo esta última definida como uma estratégia cognitiva que ignora parte da informação com o objetivo de tomar decisões mais rápidas e precisas do que utilizando métodos mais complexos (GIGERENZER; GAISSMAIER, 2011)

Dentre esses “ajustes cognitivos” que a mente faz, Kahneman e Tvesky (1974) apresentam a heurística da relatividade ou efeito âncora. Sua pesquisa afirma que as pessoas estão a todo momento fazendo estimativas, utilizando alguma impressão ou valor inicial para formular uma resposta final a determinado problema. Esse valor inicial é resultado de um processamento feito no desenvolvimento avaliação cognitiva para a sugestão desse problema ou é uma absorção parcial de informação que o cérebro armazena.

Esse ajuste cognitivo que foi resultado de um processamento ou advindo dessa formulação parcial, não é suficiente para que se faça uma estimativa adequada porque existem diferentes pontos de partida que podem ser tidos como “valor inicial”. Esse fenômeno chamado de efeito âncora é o valor inicial que “ancora” as decisões à esse ajuste (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974)

Em 1979 Kahneman e Tvesky ampliam seus estudos fazendo uma crítica à teoria utilitarista apresentando como contraponto a teoria prospectiva, confrontando a racionalidade dos agentes e mostrando que as pessoas violam o modelo utilitarista sistematicamente. Seus

estudos propõem uma teoria como alternativa para análise de escolhas sob risco. A teoria dos autores evidencia que as escolhas dependem de apostas e perspectivas que as pessoas têm em cada situação de escolha sob risco, como por exemplo a aversão a perda.

A partir desses pontos, diversos estudos abordam os efeitos cognitivos dentro das pesquisas na área de finanças em relação a tomada de decisão (*decision making*) e à mitigação desses influenciadores cognitivos até os dias de hoje. Anderson et al (1997) aborda como a visão retrospectiva de um resultado pode influenciar auditores e juízes a terem uma visão enviesada de uma entidade e sugerem métodos que mitiguem esse viés.

Os estudos de Dale (2015) evidenciam a heurística tanto como um modo de acelerar a resolução de problemas como de introduzir erros e aponta para importância da percepção dos vieses cognitivos para que sejam conduzidos de modo que afete positivamente as decisões. O autor exemplifica esses dois lados da heurística em uma situação em que duas crianças têm respostas às influências de acordo com suas vivências. No caso de uma ter sido atacada pelo cachorro do vizinho e outra que tenha uma relação carinhosa com cachorros, ambas serão afetadas pela resposta involuntária emocional (heurística) mas terão respostas diferentes à influência na hora que se depararem com cachorros.

No Brasil, Araújo e Silva (2007), partindo das deficiências da teoria prospectiva, como a destruição que a emoção pode causar no autocontrole ferindo a habilidade de tomar boas decisões, analisam a aversão às perdas em 180 alunos de administração, onde não foi encontrado o mesmo padrão de aversão ao risco em relação aos primeiros estudos feitos por Kahneman e Tversky. A resposta do questionário da pesquisa que continha um risco maior e um valor matematicamente maior foi escolhida, em média, na mesma proporção que a alternativa que ganharia menos porém mais conservadora, que continha aversão ao risco. Mas em relação à propensão ao risco em situações de perdas os resultados foram similares.

Quintanilha e Macedo (2013) investigam também o comportamento decisório dos discentes e futuros contadores sob a perspectiva da heurística do julgamento e teoria do prospecto, procurando compreender a conexão dos vieses de decisão e a análise cognitiva dos indivíduos. Os resultados de sua pesquisa corroboraram com a aversão a perda baseado nos estudos de Kahneman e Tversky (1979) sobre a teoria dos prospectos, avaliando o nível de capacidade cognitiva dos participantes.

Lucena, Fernandes e Silva (2009), analisam contadores e auditores observando os efeitos cognitivos no processo decisório de contabilidade. Seus resultados evidenciam que no caso do efeito âncora, os operadores tomam suas decisões com base em uma âncora mesmo que esta não seja a mais correta para o tipo de situação. Foram considerados outros efeitos como

excesso de confiança, heurística da representatividade, e os efeitos relatividade e disponibilidade, e seus achados mostram que a âncora pode influenciar uma decisão de um modo não adequado.

Dorow *et al* (2008) testam se os efeitos da heurística da ancoragem influenciam a tomada de decisão de corretores de imóveis em investimento de risco, sugerindo que o efeito ancoragem afeta positivamente essa tomada de decisão, resultado similar aos estudos realizados no cenário internacional citados anteriormente.

2.2. O Efeito *Halo*

Seguindo essa linha de vieses comportamentais, surge o fenômeno *Halo*. Um dos pioneiros em sua pesquisa foi o psicólogo americano Thorndike, em 1920. Em seus estudos ele investigou a relação dos oficiais de comando com seus subordinados, apontando para o fato de que os membros mais altos e bonitos eram também tidos como os mais inteligentes e melhores soldados mostrando como algumas características gerais também poderiam influenciar e se sobressair sobre características específicas. (NEUGAARD,2016).

Thorndike (1920), em suas investigações, nota que aparentemente os oficiais de comando que davam notas aos seus membros não estavam aptos a analisar certos aspectos da personalidade com independência de outros e destaca que as notas eram afetadas por uma “tendência de mercado” em achar que uma pessoa era boa ou ruim e dar notas em todos os aspectos levando em conta um “sentimento” geral/holístico.

Essa tendência de mercado é definida em seus estudos como o efeito *Halo*. Este fenômeno também chamado de *Halo error* é considerado um problema ou um erro a ser evitado e carrega consigo dois efeitos que são distintos mais difíceis de serem separados empiricamente: a influência da perspectiva geral ao dar notas e a correlação que se faz entre diferentes características (COOPER; MILLER, 1981).

Fazendo um paralelo com a definição do fenômeno âncora abordada por Kahneman e Tversy (1974), foram notadas as diferenças apresentadas por conceito: enquanto o efeito âncora é uma influência feita por pressupostos iniciais que é a própria âncora que vincula o tomador de decisão a decisões possivelmente enviesadas, o efeito *Halo* é definido como aspectos gerais e holísticos, e uma tendência de mercado a ser influenciado primariamente por esses, como define Thorndike (1920). Ambos os fenômenos são influenciadores cognitivos (JANG; LEE; HU, 2016).

Dentro dos fenômenos de impressões pessoais e cognitivas que influenciam julgamentos, muitos estudos são feitos nesse sentido. Nichols e Fournier (1999), investigam como a má reputação de uma indústria de automóveis nos Estados Unidos da América afetam os preços de mercado de seus produtos e em quanto tempo essa impressão pode ser revertida mesmo com a indústria apresentando boa qualidade e ascendência.

Sua pesquisa indica que a depreciação da má reputação pela má qualidade tem um atraso de 5 anos em relação à impressão do mercado. Ou seja, a impressão holística desfavorável permanece mesmo em face a outras percepções específicas como um resultado financeiro favorável. Apesar disso, não lhe foi dado o nome de fenômeno *Halo* e a pesquisa fala apenas em reputação sem imputar alguma influência comportamental específica.

O'Donnell e Schultz (2005) avaliam o efeito *Halo* no risco de auditoria. Seus estudos procuram entender como o comportamento do auditor é influenciado pela visão holística que estes têm ao fazer avaliação da estratégia de risco e se essa percepção afeta os auditores a reconhecerem os riscos à níveis menores (de detalhes), ou seja, se a visão geral concebida prejudicaria sua análise de enxergar inconsistências à níveis menores.

A pesquisa foi feita em um experimento com questionários que possuíam, dentre outros subsídios, um enunciado e uma demonstração do resultado do exercício (DRE) até o lucro bruto. Em todas as DRE's foram implantadas à nível de conta uma insubsistência (erro/valor não-fundamentado), o que sugeria risco de distorção. À uma parcela dos respondentes (auditores) foram fornecidos subsídios no enunciado para construção de uma visão favorável (*Halo* favorável) de uma empresa e para outra parcela, subsídios para uma visão desfavorável (*Halo* desfavorável).

A pesquisa aponta para uma mudança na postura da análise de risco por causa da visão holística: informações com subsídios holísticos positivos tiveram um nível de risco menor atribuído às contas pelos auditores mesmo em face as mesmas insubsistências contidas nos questionários com informações desfavoráveis à entidade.

Coombs e Holladay (2006) analisam em seus estudos como uma boa reputação inicial pré-crise pode agir como um *Halo* favorável e proteger uma organização pela relutância das pessoas em rever expectativas criadas inicialmente onde o efeito causaria o benefício da dúvida ou seria um escudo contra uma má reputação e encontram situações onde o efeito *Halo* se confirma.

Seus estudos afirmam que se os *stakeholders* tiverem uma boa visão holística da reputação de uma entidade ou pessoa, essa reputação (*Halo* favorável) os influenciará no modo que esses atribuirão responsabilidade pela crise que surgiria de erros humanos ou técnicos à

entidade. A empresa escolhida foi a Disney pela sua reputação consistente e seus achados são no sentido de que o erro técnico é menos atribuído responsabilidade e ameaça menos a reputação da empresa do que um erro humano considerando também a visão holística da entidade.

Jang, Lee e Hu (2016) investigam o efeito *Halo* dentre outros efeitos psicológicos que podem influenciar o julgamento dos investidores e como estes podem afetar o preço de ação de uma entidade. Destacam que se duas empresas, uma com uma percepção positiva pelos investidores e outra com uma percepção negativa gerarem o mesmo resultado positivo ao mercado, a empresa que os investidores tinham uma boa impressão terá um valor positivo maior na visão dos acionistas. Nesse estudo são usados *ratings* como uma percepção de mercado. A pesquisa encontrou que, diferente dos produtos comerciais não-financeiros que sofrem o efeito *halo*, os produtos financeiros, como as ações, sofrem mais o *horn effect* e o *dark horse effect*.

O *Halo error* é considerado um efeito comum onipresente que reflete a incapacidade de um avaliador diferenciar atributos específicos dos atributos holísticos, ou seja, são absorvidas características gerais no momento de classificar categorias e as classificações mais expressivas (recursos salientes) afetam essa classificação pelo analisador acreditar que as categorias estão relacionadas com as classificações que se sobressaíram (COOPER; MILLER, 1981)

Murphy, Jako e Anhalt (1993), refutam a ideia de que o efeito *Halo* seja onipresente, em seus estudos eles investigam a natureza e as consequências do *Halo error*, afirmando que o *Halo* não é necessariamente um problema sério e que este pode contribuir para a acurácia e utilidade das avaliações afirmando que é muito difícil separar o *Halo* ilusório de um verdadeiro *Halo* o que tornaria a análise muito subjetiva. Essa visão é pouco corroborada em relação aos estudos sobre este efeito.

Apesar do Efeito *Halo* também ser analisado em estudos de comportamentos de mercado (O'DONNELL; SCHULTZ, 2005; JANG; LEE; HU, 2016), ele é pouco abordado em relação aos outros efeitos heurísticos abordados pelas finanças comportamentais que têm uma extensão na quantidade de pesquisas sobre o tema.

2.3. Auditoria e julgamento profissional do Auditor

O auditor tem uma importância fundamental no que tange à contribuir com mais confiança e credibilidade às informações de mercado (NIYAMA; ITO; MENDES, 2008) e funcionam como intermediadores dessa informação (HEALY; PALEPU, 2001). Nesse sentido, as Normas Brasileiras de Contabilidade Técnicas de Auditoria (NBC TA 200 R1) apontam o

juízo profissional como instrumento que o auditor pode utilizar para construir essa segurança razoável em relação às demonstrações através de seu parecer.

Ainda segundo a norma, o juízo profissional seria uma aplicação do treinamento, conhecimento e experiências relevantes que o auditor toma no curso de seu trabalho, dentro do contexto ético e normativo contábil. Este pode ser avaliado com base nas conclusões de seu trabalho e reflete a competência com que foram avaliadas as informações, à luz dos padrões de auditoria e dos princípios contábeis, e deve estar de acordo com as circunstâncias e fatos conhecidos pelo auditor no decurso da auditoria. Essas circunstâncias e fatos envolvem aspectos polivalentes: cognitivos, teóricos, técnicos e culturais (CHRIS; SORANA, 2015, STEFAN-DUICU; STEFAN-DUICU, 2015).

Segundo Chis e Achim (2014), durante os trabalhos de auditoria, os auditores lidam com fatores subjetivos e não-quantitativos que não podem ser evidenciados nos relatórios. E sugere o ceticismo profissional como uma outra dimensão do juízo profissional, que deve ser usado cuidadosamente de modo a entender que existem circunstâncias que podem influenciar os relatórios financeiros, deixando-os distorcidos.

Bettinghaus, Goldberg e Lindquist (2014), afirmam que os auditores deveriam entender os influenciadores comuns que interferem em boas decisões e utilizar técnicas que minimizem essas influências. Em seus estudos, são evidenciadas as posições do COSO, em 2002, que envolveu profissionais da KPMG, uma das *Big Four*, e acadêmicos da *Brigham Young University*, mostrando as armadilhas dos julgamentos e influências como o efeito de âncora: quando temos um valor inicial na nossa cabeça e temos dificuldade em nos mover em direção à outras perspectivas.

Dentro desse contexto, Ashton e Kennedy (2002) abordam em seus estudos a influência da recência da informação no contexto na análise da continuidade de uma entidade, que segundo os autores é crucial no juízo do auditor e acham maneiras de eliminar esse efeito com uma autoavaliação antes da decisão sobre o juízo final, destacando essa técnica para reduzir o risco de auditoria, inclusive dentro de sua responsabilidade legal.

Pesquisadores de várias áreas de conhecimento como psicologia, *business*, dentre outros, tem tentado identificar de que maneira os profissionais lidam e utilizam as informações que lhe dão base ao seu juízo profissional (ASHTON; FEISHMAN, 1974).

No Brasil, Firmino e Paulo (2013), investigam nos seus estudos como os auditores são influenciados por aspectos comportamentais em seu juízo profissional por situações subjetivas, inserindo cenários otimistas e pessimistas. Seus resultados indicam que o aspecto

comportamental é um fator importante na formação da opinião de auditoria o que corrobora com a influência da visão holística como influenciador cognitivo.

Existem várias maneiras em que as influências cognitivas podem influenciar e induzir os auditores a erros de julgamentos sistemáticos como a tendência de procurar argumentos que validem uma crença (*confirmation bias*), a tendência de tomar uma decisão similar a uma já tomada (*familiarity bias*), o efeito ancoragem e dentro outros, o efeito *Halo*. Um exemplo para o *Halo error* é o caso do *Golden Bear Golf Inc.*, onde a mídia, os investidores e outros *stakeholders* acreditavam que a entidade era um grande sucesso por causa da figura de seu dono que era um grande esportista na época (KNAPP; KNAPP, 2012).

Dentro desse cenário, estudos tentam medir a qualidade do serviço de auditoria baseado em aspectos externos como tamanho da firma de auditoria (DeANGELO, 1981, FRANCIS, 1984, COLBERT; MURRAY, 1999) e regulação como as normas internacionais de contabilidade (KLEIMAN; LIN; PALMON, 2014, BRYCE; ALI; MATHER, 2015) e também baseado em aspectos internos e cognitivos como o ceticismo profissional (COPPAGE; SHASTRI, 2014), princípios éticos (PASÇU, 2012) e aspectos comportamentais (FIRMINO; PAULO 2012), dentre este o efeito *Halo* (O'DONNELL; SCHULTZ, 2005, JANG; LEE; HU, 2016).

2.4. Risco de auditoria

O risco total de auditoria é composto pelo risco inerente, o risco de detecção e o risco de controle interno (COLBERT, 1988). A NBC TA 200 que foi revisada e alterada pela NBC TA 200 R1, em consonância com as normas internacionais de contabilidade (equivalente a ISA 200), evidencia a definição do risco de auditoria. Este é definido como o risco de que o auditor expresse uma opinião que não reflete a realidade das demonstrações de modo que não sejam identificadas suas distorções relevantes.

Ainda segundo a norma, o risco de auditoria é em função dos riscos de detecção, que é o risco de que os procedimentos utilizados para que se conduza a auditoria a um risco relativamente baixo não detecte uma distorção que pode ser relevante individualmente ou em conjunto, e o risco de distorção relevante, composto pelo risco inerente e o de controle.

O risco Inerente e o risco de controle são riscos que existem independentes da auditoria, ou seja, são riscos que pertencem à entidade. O risco inerente é aquele que pode acontecer mesmo com controles eficientes e quando é analisado, são levados em conta os componentes como reputação, a natureza das entidades e do processamento de dados, dentre outros

(MUNTEANO,2015). O risco de detecção já é relacionado com o auditor que usa seu julgamento profissional para planejar e conduzir a auditoria para um menor risco possível (VOICULESCU; BUMBESCU, 2014).

Esses componentes que são acessados, dando uma visão holística da entidade, também podem contribuir para gerar outros efeitos como o halo, já que este é obtido a partir de um sentimento geral/holístico (THORNDIKE,1920).

Segundo Antunes (2006), os modelos de avaliação de risco normalmente utilizados nas pesquisas de campo são uma matriz onde o risco de auditoria(AR) é igual aos componentes: risco inerente (IR), risco de controle (CR), procedimentos analíticos (AP) e teste de detalhes (DT) ($AR=IR \times CR \times AP \times DT$), que são avaliados de forma binária, e em seus estudos propõe a lógica nebulosa na avaliação do risco de controle interno, modelo que ele sugere para tratar de elementos de avaliação certos e difusos, que não sejam apenas contemplados na lógica binária como certo/errado, incluindo também itens representativos como “bom”, ”razoável”, “importante” em uma escala psicométrica.

Os riscos de auditoria são utilizados como *accruals* nas pesquisas que visam identificar a qualidade de auditoria mostrando que esses fatores são intimamente relacionados. São usados além dos riscos citados, o risco de litigância, que se refere ao risco de ações judiciais contra auditores. Dantas e Medeiros (2015), faz a análise desse risco e constatam em seus estudos que a qualidade de auditoria aumenta reagindo à um ambiente com maior possibilidade de punição criando incentivos econômicos e reputacionais.

Segundo Homero Jr (2014), o risco de litigância e o risco de reputação baseado na má qualidade dos serviços de auditoria são dois incentivos básicos para sua qualidade. Em seus estudos, ele utiliza o risco de reputação para entender se este afetou a Delloite, umas das *Big Four*, por meio da reflexão do retorno das ações de seus clientes na época da divulgação das fraudes do Banco PanAmericano, da qual esta prestava serviços de auditoria. Seus achados não encontram uma relação entre retornos menores ou anormais em relação à outras empresas da época e evidencia que os danos podem não ser refletidos nos preços das ações e sugerem outros testes com uma amostra mais adequada.

Os valores presentes de contingência por responsabilidade profissional (risco de litígio) também são relacionados à qualidade da auditoria nos estudos de Braunbeck (2010), que utiliza este conceito dentro do construto de Aruaña, que propõe a árvore de decisão do auditor. A árvore de decisão propõe a relação de risco do auditor reportar uma falha e ser trocado pelo cliente ou não reportar uma falha e ter sua reputação prejudicada. Os resultados também apontam para falta de assertivas robustas relacionadas a esse índice.

O risco avaliado nesse artigo se relaciona com o risco do auditor dentro do seu julgamento profissional. Não somente o risco relacionado à não detectar distorções mas também o risco que o próprio auditor incorre em não reportar uma falha. Assim, é importante que os influenciadores de risco sejam identificados afim de que não comprometam o auditor e a integridade da entidade.

3. METODOLOGIA

Essa pesquisa foi feita na forma de experimento. Foram utilizadas fontes de material bibliográfico por meio do portal de periódicos nacionais e internacionais (CAPES) para fundamentação teórica. O experimento propriamente dito foi feito na aplicação de questionários para 256 respondentes em graduação no Curso de Ciências Contábeis na Universidade de Brasília.

O experimento tem duas características básicas: designação aleatória dos sujeitos refletida na amostra e a manipulação de variáveis independentes, que são aquelas que podem influenciar as variáveis dependentes (KERLINGER, 1979). Utilizamos como variável dependente o fator risco de auditoria atribuído pelos respondentes e como variáveis independentes, ou seja, aquelas que pode influenciar a variável dependente, a gênero dos respondentes, a idade, o fato do discente já ter cursado (ou não) a matéria de Auditoria 1 e/ou 2, o semestre no qual se enquadra no currículo e se o respondente já possui alguma outra graduação além da que está cursando, analisando as relações entre as médias das variáveis.

A variável “posição do semestre em curso” é analisada em relação a qualidade da análise do aluno, ou seja, se ele é mais capaz de identificar insubsistências quanto maior seu nível no fluxo. Em relação ao curso da matéria de auditoria, a análise feita é a investigação no sentido de entender se a matéria de auditoria influencia o aluno a captar distorções à níveis de contas, sejam elas variações maiores ou menores de percentagens.

Nos estudos de Cooper e Miller (1981), ele aponta cinco métodos para detectar o efeito *Halo*:

“ O primeiro método é o proposto pelo Thorndike que calcula as correlações entre as categorias para desenhar as inferências sobre se os valores de correlação são muito altos comparados com a realidade (ou o que se espera dela); O segundo método é computar a variância entre as categorias e comparar com o modelo de variância verdadeiro; O terceiro é método que identifica o fator entre as categorias que é dominado pelo fator geral

significativo; O quarto é submeter os dados ao analisado X analisador X categoria à análise de variância e; o quinto método que é atribuir um alto efeito halo ilusório na auto avaliação e na avaliação de outros domínios comportamentais”

Na presente pesquisa, foi aplicado o quinto método adaptando os estudos de O’Donnel e Schutz (2005). Na primeira parte da pesquisa dos autores, o efeito *Halo* é verificado quando na presença ou ausência de desenvolvimento da estratégia de risco do auditor, que geraria o efeito holístico por se acessar uma visão geral da empresa na formulação desta estratégia.

Esta formulação levaria à uma avaliação de risco diferente da avaliação dos respondentes que fizeram a avaliação estratégica de risco após os procedimentos analíticos. O estudo busca entender se essa visão holística absorvida nessa etapa influencia seu trabalho aumentando o nível de tolerância para insubsistências, ou seja, os deixando menos sensíveis à erros.

Na segunda parte, eles recolhiam os primeiros questionários para que não influenciasses as próximas respostas e disponibilizavam outros com informações e demonstrações nos cenários de *Halo* favorável (subsídios para formulação de uma visão holística favorável) e desfavorável (subsídios para formulação de uma visão holística desfavorável) com insubsistências à nível de conta para verificar novamente o fenômeno.

Na presente pesquisa, pela impossibilidade de aplicação de dois testes seguidos nos discentes, os questionários forneciam informações holísticas da entidade que são captadas no processo de avaliação de risco como a economia de mercado, litígios, para propiciar uma visão integral da entidade para averiguação do efeito baseada no modelo de Messier Jr (2014).

Seu modelo sugere um meio para que estudantes de auditoria desenvolvam um modelo de auditoria baseada em risco para o desenvolvimento da avaliação de risco. Este levou em conta 6 categorias de informação utilizadas para avaliação da entidade e seu ambiente: a natureza da entidade; indústria, regulação e fatores externos; objetivos estratégias e riscos de negócio; governância; performance e; gerência.

Dessa forma, nos baseamos nas informações deste modelo pra construir os subsídios fornecidos no questionário, assim como nas informações fornecidas por O’Donnel e Schultz (2005) para desenvolver o enunciado com os principais pontos identificados na avaliação estratégica de risco.

Na presente pesquisa, além da investigação sobre o efeito de modo geral, aborda-se a verificação a nível de porcentagens analisando se os alunos conseguem perceber pequenas e grandes insubsistências a nível de conta e se esta percepção tem relação com o efeito *Halo*: em

níveis mais grosseiros de insubsistências (valores não-fundamentados mais significativos) o efeito *Halo* tenderia a diminuir? Para isso foram implantadas inconsistências à nível de conta em percentuais maiores e menores para averiguação do efeito nos discentes em sua análise de risco de auditoria.

No presente estudo, os questionários foram separados em três tipos, tipo A, B e C que obtinham informações diferentes na segunda parte do questionário. A primeira parte era comum à todos e recolhia as informações traçando o perfil dos respondentes. Em relação à segunda parte, os questionários tipo A e B possuíam dois subtipos cada, variando em insubsistências implantadas à níveis maiores e menores. O questionário tipo C foi de controle onde não haviam insubsistências implantadas.

Assim, Foram aplicados 5 questionários diferentes: dois do tipo A que sugeria o *Halo* favorável, sendo um dos subtipos com inconsistências implantadas em valores/percentuais maiores (Apêndice 1) e o outro em valores/percentuais menores (Apêndice 2); dois do tipo B que sugeria o *Halo* desfavorável, sendo um dos subtipos com inconsistências implantadas em valores/percentuais maiores (Apêndice 3) e o outro em valores/percentuais menores (Apêndice 4); um do tipo C que sugeria o *Halo* favorável e foi aplicado para controle sem inconsistências implantadas (Apêndice 5).

No questionário tipo A, apresentado nos Apêndices 1 e 2, foram dadas informações holísticas favoráveis: um cenário econômico sem recessão, aonde a entidade mantinha uma produção perene e sem litígios na justiça e bons índices de análise vertical com índices de crescimento à frente do mercado no qual estava inserida.

Este questionário era um espelho do questionário tipo B, apresentado nos Apêndices 3 e 4, onde as informações eram de que o cenário econômico era de recessão, a entidade mantinha uma produção sazonal, possuía litígios na justiça, crescia abaixo do índice do mercado no qual estava inserida, além de sofrer um processo de fusão. Dessa forma foi possível comparar o nível de risco de auditoria em um halo favorável (tipo A) e desfavorável (tipo B) e fazer relações.

Em todos os questionários foi dada uma demonstração do resultado do exercício (DRE) com informações até o lucro bruto com insubsistências manipuladas no custo dos produtos vendidos (CPV). Nas informações constavam, como na pesquisa de O'Donnel e Schutz (2005), que os investidores analisavam a entidade principalmente por sua receita bruta e que não costumavam haver mudanças entre preços e custos, ou seja, que esses cresciam na mesma proporção sugerindo assim as análises a nível de conta.

As insubsistências foram implantadas em manipulações de percentuais maiores e menores e foram imputadas aos valores e percentuais, ao lado da rubrica de valores. Nos

questionário tipo A com insubsistências maiores, as vendas cresciam 10% enquanto o CPV aumentava apenas 2% (Apêndice 1) e nos tipo A com insubsistências imputadas em níveis menores, as vendas cresciam 5% enquanto o CPV cresceu 1% (Apêndice 2), ou seja, em ambos os casos as vendas não cresceram proporcionalmente em relação aos seus custos dos produtos vendidos como supostamente deveriam crescer, de acordo com o enunciado, sugerindo risco de distorção.

No questionário Tipo B as variações nas implantações das insubsistências se deram da mesma forma que no questionário A, a diferença estava no enunciado onde foi fornecida a informação de um crescimento aquém do mercado. Na evidenciação da DRE foi implantada uma insubsistência à nível de percentuais maiores (Apêndice 3): enquanto o enunciado sugeria que a entidade havia crescido 5% e o mercado 7%, no quadro demonstrativo as vendas na DRE cresciam 10% e o CPV apenas 2%, sugerindo um alto risco de que as informações não eram fidedignas tanto em relação as receitas quando ao CPV que não eram proporcionais à estas.

No questionário B, no subtipo de insubsistências em percentuais menores (Apêndice 4), o crescimento das vendas condizia com o que foi dado no enunciado em relação a essa rubrica: cresciam na demonstração conforme o informado na questão. Mas o CPV crescia apenas 1%, apresentando risco por não estar em conformidade com a sugestão do enunciado.

Figura 1: variações das insubsistências implantadas

DRE	Variações em percentuais maiores				Variações em percentuais menores			
	20X1	%	20X2	%	20X1	%	20X2	%
Faturamento Bruto	754.678,00	100	830.145,80	110	754.678,00	100	792.411,90	105
(-) Impostos	90.561,36	12	99.617,49	12	90.561,36	12	95.089,42	12
(=) Receita Líquida	664.116,64		730.528,30		664.116,64		697.322,47	
(-) Custos dos Produtos Vendidos	452.806,80	60	514.690,38	62	452.806,80	60	483.371,25	61
(=) Lucro bruto	211.309,84		215.567,90		211.309,84		213.951,22	

Fonte: Elaboração própria

No questionário de controle (tipo C), apresentado no Apêndice 5, as vendas variavam proporcionalmente: as vendas cresceram 5% enquanto o CPV, 4%, não sendo aplicadas as insubsistências. A informação de que os preços de custos e de vendas variavam na mesma proporção esteve presente em todos os questionários afim de que o aluno fizesse sua análise da demonstração do resultado e pudesse captar as insubsistências na sua avaliação de risco.

3.1. Coleta de dados

Foram analisados 256 respondentes, para os quais foram aplicados os questionários do tipo A com dois subtipos, tipo B com dois subtipos e tipo C. O questionário A (*Halo* favorável) obteve um total de 103 respondentes sendo 53 do subtipo com insubsistências implantadas em

variações em percentuais maiores e 50 em percentuais menores. O questionário tipo B (*Halo* desfavorável) obteve 104 respondentes, sendo 53 do subtipo com insubsistências implantadas em variações em percentuais maiores e 51 em percentuais menores. O questionário tipo C (de controle) obteve um total de 49 respondentes.

Após responderem a primeira parte relacionada ao perfil, a segunda parte apresentava a questão que discorria sobre a visão holística da entidade e em seguida pedia para que os respondentes considerassem qual o nível de risco de auditoria levando em conta que quanto maior fosse o risco, maior seria a amplitude dos procedimentos analíticos. Foi dada uma escala de 1 (risco muito baixo) a 7 (risco muito alto) como possibilidades de escolha no nível de risco a se atribuir às contas, onde o risco seria considerado como: 1 = muito baixo; 2 = baixo; 3 = moderadamente baixo; 4 = moderado; 5 = moderadamente alto; 6 = alto; 7 = muito alto.

Os questionários foram aplicados dentro das salas de aula, no começo das aulas ou no final no período de 15 a 30 de outubro de 2017. Os discentes respondiam voluntariamente ao questionário. No topo do questionário mencionava o objetivo da pesquisa sucintamente apontando apenas que a pesquisa era sobre o efeito *Halo* sem maiores explicações.

Os dados foram trabalhados no programa SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*). As tabulações do questionário tipo A, B e C foram feitas separadamente o que possibilitou uma análise de comparação em relação aos objetivos da pesquisa. A análise dos resultados foi feita principalmente na observação da influência das variáveis independentes em relação à dependente para maior entendimento dos fatores que podem motivar o efeito *Halo*.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nos 256 questionários, o percentual dos respondentes do gênero feminino foi de 48% enquanto os do gênero masculino de 52%. Essas frequências também se mantiveram com pequenas variações quando analisados os questionários por tipo e subtipo, o que permitiu uma melhor comparação entre os pares.

Em relação ao fato de terem cursado ou não a matéria de auditoria, o total dos respondentes respondeu que, aproximadamente 30% não haviam cursado a disciplina de auditoria, 16% haviam cursado apenas a disciplina de auditoria 1 e 54% já haviam cursado Auditoria 1 e 2. A idade foi bastante pulverizada. Sua grande maioria se concentrou na faixa de 18 à 23 anos (80%), sendo que a escala foi de 18 a 55 anos.

O questionário tipo A (*Halo* favorável), considerando os dois subtipos, teve um total de 103 respondentes. A média de risco foi de 3,32 (risco moderadamente baixo) dividido a forma que demonstra a Tabela 1.

Tabela 1: Questionário tipo A - Relação risco X gênero

Gênero dos respondentes	Mean	N	Std. Deviation
Feminino	3,34	50	1,364
Masculino	3,30	53	1,353
Total	3,32	103	1,352

Fonte: Elaboração própria (dados extraídos do SPSS)

Na Tabela 1 demonstra-se que não houve variação de risco significativa dos respondentes em relação ao gênero. O mesmo resultado foi encontrado em relação ao nível de graduação, ou seja, os discentes que não possuem outra graduação também não apresentaram diferenças significativas no nível de risco que eles associaram à auditoria em relação aos discentes que possuíam graduação, sendo associada à média de risco desses em 3,34 e daqueles em 3,21.

Já em relação ao fato do aluno ter cursado ou não a disciplina de auditoria, observamos uma tendência do discente a aumentar seu risco associado, como demonstrado na Tabela 2:

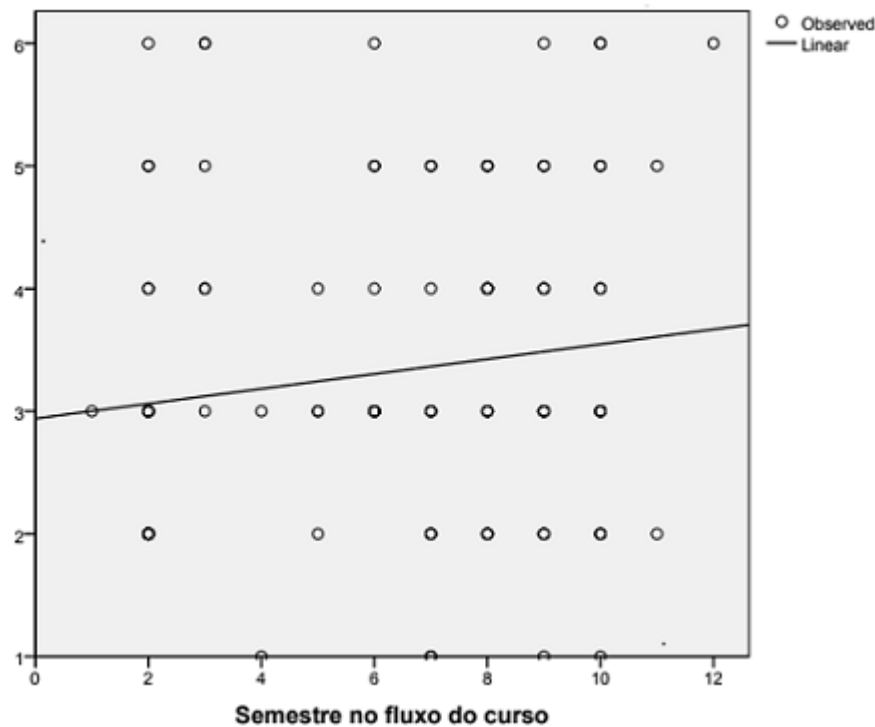
Tabela 2: Questionário tipo A - Relação risco X disciplina de auditoria

Disciplina Auditoria	Mean	N	Std. Deviation
Não cursou	3,15	40	1,292
Cursou auditoria 1	3,25	16	1,438
Cursou auditoria 1 e 2	3,49	47	1,381
Total	3,32	103	1,352

Fonte: Elaboração própria (dados extraídos do SPSS)

O mesmo aumento de risco se deu em relação à posição do semestre no fluxo. Quando maior a posição de semestre que o aluno estava, maior foi o risco atribuído, conforme vemos na Figura 2 a estimativa da curva de risco:

Figura 2: Risco de auditoria atribuído ao questionário tipo A



Fonte: Elaboração própria (dados extraídos do SPSS)

O questionário tipo B, levando em conta os dois subtipos, foi respondido por um total de 104 discentes. Foi verificada a frequência do gênero feminino em 46,2% e de masculino em 53,8%. A média de risco de foi de 4,13 (risco moderado) conforme a Tabela 3:

Tabela 3: Questionário tipo B - Relação risco X gênero

Gênero dos respondentes	Mean	N	Std. Deviation
Feminino	4,10	48	1,242
Masculino	4,14	56	1,420
Total	4,13	104	1,334

Fonte: Elaboração própria (dados extraídos do SPSS)

No caso do questionário B em que as informações levavam ao *Halo* desfavorável, as pessoas que já possuíam uma outra graduação, 9% da amostra, consideraram o risco moderadamente alto (média de 5,00) enquanto os graduandos um risco moderado (média de 4,03). Não houveram variações lineares em relação à idade ou o semestre que se encontra no fluxo da graduação.

Ainda no questionário tipo B, em relação a matéria de auditoria, o resultado encontrado não se assimila ao encontrado no questionário tipo A, onde o risco atribuído aumentava

modestamente conforme as matérias eram cursadas. O resultado das médias de risco no questionário tipo B foram apresentados conforme a Tabela 4:

Tabela 4: Questionário tipo B - Relação risco X disciplina de auditoria

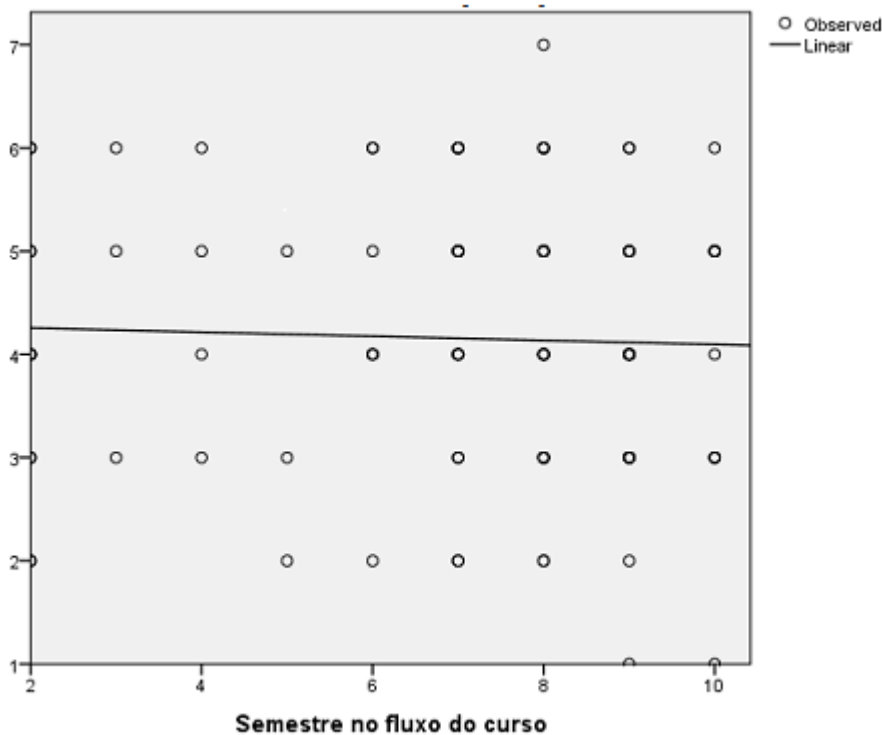
Disciplina Auditoria	Mean	N	Std. Deviation
Não cursou	4,12	25	1,269
Cursou auditoria 1	4,44	18	1,338
Cursou auditoria 1 e 1	4,03	61	1,366
Total	4,13	104	1,334

Fonte: Elaboração própria (dados extraídos do SPSS)

Como podemos observar os dados não apresentam uma linearidade como aconteceu no questionário do tipo A, que ainda assim pode sugerir uma relação à uma maior captação do risco de auditoria dos alunos que cursaram as matérias pela variação sutil que tivemos em relação às médias dos discentes que não haviam cursado nenhuma das matérias com aqueles que cursaram auditoria 1.

Em relação ao nível de risco associado ao semestre em que o aluno se encontra, quase não houve inclinação da reta na associação como ocorreu no questionário A (Figura 1), mostrando que a média de risco permaneceu constante, conforme a Figura 3:

Figura 3: Nível de risco atribuído ao questionário tipo B



Fonte: Elaboração própria (Gráfico exportado do SPSS)

Diante desses cenários aponta-se que, ao questionário tipo A, que possuía o mesmo nível de insubsistências que o questionário tipo B, foi atribuído um nível de risco menor que o do

tipo B que possuía uma visão desfavorável da empresa. Foi observado no questionário tipo B uma média de risco imputada de 4,13 (risco moderado) e o tipo A de 3,32 (risco moderadamente baixo) sugerindo neste caso uma tendência de confirmação da H1, onde a visão holística favorável influenciou os discentes.

Porém, com a análise mais aprofundada dos questionários, essa mudança no risco pode ter se dado apenas pela falta de capacidade dos estudantes de ter captado as insubsistências. Ainda assim, não invalida a influência do efeito *Halo* tanto em vista que a visão holística se sobressaiu às características específicas onde os alunos analisaram a empresa apenas sob uma influência geral sem se atestar aspectos específicos.

Quando analisamos os questionários tipo B em relação ao subtipo que continha insubsistências em valores/percentuais menores (Apêndice 4), a média de risco atribuída foi de 4,08 (risco moderado), muito parecida com a média encontrada com as variações em percentuais maiores (Apêndice 3), que foi de 4,13 (risco moderado). Isso demonstra que a H2 é inaplicável, sugerindo que os discentes não captaram insubsistências nem a nível de grandes variações e nem de pequenas. Essa sugestão se apoia no fato de que, independente das variações implantadas, o nível de risco foi o mesmo. Este fato sugere que as avaliações de risco dos discentes se apoiaram tão somente nas características gerais da entidade.

Essa visão é corroborada pelo questionário tipo C (Apêndice 5), de controle, onde foi informado um cenário similar ao do questionário tipo A, ou seja, não houveram informações holísticas desfavoráveis à entidade. A diferença entre os questionários é que no questionário tipo A, haviam informações inconsistentes implantadas, como o preço de vendas crescendo bem à frente do preço de custo em variações maiores e menores, e no questionário tipo C não haviam insubsistências implantadas, e os preços de custos variavam na proporção do preço de venda.

Assim, o questionário tipo C deveria ter um risco de auditoria atribuído, em média, em um valor mais baixo do que os que responderam ao questionário tipo A, no qual foram aplicadas insubsistências. Nos questionários tipo A com menores inconsistências imputadas (n= 53), contido no apêndice 2, foi atribuído um risco de 3,42 (risco moderadamente baixo) similar ao questionário tipo C (n=49), com um risco de 3,45 (risco moderadamente baixo).

. Em relação ao curso da disciplina de auditoria, o sutil risco crescente também se apresentou conforme a Tabela 5:

Tabela 5: Questionário tipo C - Relação risco X disciplina de auditoria

Disciplina Auditoria	Mean	N	Std. Deviation
Não cursou	3,23	13	1,013
Cursou auditoria 1	3,57	7	1,902
Cursou auditoria 1 e 2	3,52	29	1,056
Total	3,45	49	1,174

Fonte: Elaboração própria (dados extraídos do SPSS)

As outras informações na análise não apresentaram linearidade ou variações constantes.

Tendo em vista as comparações dos questionários tipo A e C à nível de variações percentuais menores e as comparações entre as variações dos subtipos dos questionários tipo B, essas apontam para um resultado onde os discentes de uma maneira geral não conseguiram e/ou não analisaram a DRE à nível de conta e não notaram as insubsistências implantadas não podendo ter a confirmação da H2 e não sendo possível confirmar de modo mais acurado a H1, ainda assim sugerindo o efeito halo onde as características holísticas se sobressaíram em relação as específicas (detalhes de conta).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O efeito Halo é um fenômeno estudado dentro das finanças comportamentais a fim de entender um dos influenciadores cognitivos seja na psicologia, medicina, *business*, mercado de trabalho, dentre outros. Nessa pesquisa, o *halo error* foi avaliado em relação ao comportamento dos discentes de ciências contábeis na sua análise de risco de auditoria. Ao identificar sua influência podemos delinear melhor o comportamento do efeito e assim possivelmente partir para pesquisas que possam propor meios de sua mitigação.

Para a identificação do efeito, utilizamos uma adaptação da pesquisa de O'Donnel e Schutz (2005) para entender se o efeito *Halo* afetava os discentes do Curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília na sua análise de risco de auditoria, objetivando o entendimento da influência do fenômeno e a sua relação com a capacidade dos alunos reconhecerem distorções à níveis maiores e menores, implantando insubsistências mais e menos aparentes à nível de conta.

Assim, buscou-se entender se a visão holística favorável ou desfavorável de uma entidade influencia no nível de tolerância dos alunos quanto ao nível de risco na presença de insubsistências. Esta foi a primeira hipótese que foi confirmada parcialmente onde os alunos apontaram um risco médio de 4,13 (risco moderado) para um cenário de visão holística desfavorável e de 3,12 (risco moderadamente baixo) para um cenário favorável. É certo que a

visão holísticas se sobressaiu sobre a visão específica quando os alunos não foram capazes de desassociar a visão holística ao fazer análise à nível de contas.

Porém, na pesquisa conduzida por O'Donnel e Schutz, os auditores foram mais insensíveis as variações das insubsistências, ou seja, consideraram-nas de menor risco, por causa da visão geral que tiveram da empresa antes ou depois da avaliação de risco. Na presente pesquisa, não podemos fazer a mesma associação pois os resultados sugerem que os discentes nem mesmo perceberam a presença de insubsistências pois num cenário desfavorável foi atribuído um nível de risco similar tanto em insubsistências em variações percentuais grandes (risco médio de 4,13) e em percentuais pequenos (risco médio de 4,08)

Essa visão é corroborada tanto pela comparação dos questionários tipo A e C, onde um mesmo nível de risco foi atribuído a esses, ainda que o tipo C (risco médio de 3,45) não possuísse nenhum tipo de insubsistência, ao contrário do A com insubsistências em variações menores (risco médio de 3,42), como pela análise dos subtipos de questionário B, onde não foi encontrada variação de risco à nível de insubsistências implantadas em percentuais maiores e menores nos riscos mencionados.

Dessa forma, a segunda hipótese na qual se supunha que o efeito *Halo* teria um efeito menor quanto maior a insubsistência implantada se tornou inaplicável já que os discentes não captaram as distorções. Ainda assim, de acordo com os resultados obtidos percebe-se que houve uma variação sutil no nível de risco atribuído após o curso das matérias de auditoria 1 e 2 e o semestre do currículo em que se encontra o discente.

Diante dos resultados aqui encontrados, recomenda-se o estudo da influência do efeito *Halo* em auditores com experiência afim de entender se os resultados da pesquisa feita por O'Donnel e Schultz também são encontrados no cenário nacional, assim como a ampliação da pesquisa do nível de percepção, capacidade e análise dos discentes relacionados à contabilidade e auditoria.

REFERENCIAS

- ALMEIDA, Bruno José Machado de. Auditoria e sociedade: o diálogo necessário. **Revista de Contabilidade e Finanças**, v.15, n. 34, pp. 80-96, 2004.
- ANDERSON, John C.; JENNINGS, Marianne M.; LOWE, Jordan D.; RECKERS, Philip M. J. The mitigation of hindsight bias in judges' evaluation of auditor decisions. **Auditing: A Journal of Practice & Theory**, v.16, n. 2, pp. 20-50, 1997.

- ANTUNES, Jerônimo. Lógica nebulosa para avaliar riscos na auditoria. **Revista Contabilidade & Finanças**, v.17, pp. 80-91, 2006.
- ARAÚJO, Daniel Rosa de; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Aversão à perda nas decisões de risco. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v.1, n. 3, pp. 45-62, 2007
- ASHTON, Robert H.; FEISHMAN, Edwin A. Cue utilization and expert judgement: A comparison of independent auditors with other judges. **Journal of Applied Psychology**, v.59. n. 4, pp. 437-444, 1974.
- ASHTON, Robert H; KENNEDY, Jane. Eliminating recency with selfreview: the case of auditors' 'going concern' judgments. **Journal of Behavioral Decision Making**, v.15. n.:3, pp. 221-231, 2002.
- BETTINGHAUS, Bruce; GOLDBERG, Steve; LINDQUIST, Stan. Avoiding Auditor Bias and Making Better Decisions. **The Journal of Corporate Accounting & Finance**. v.25, n. 4, pp. 39-44, 2014.
- BRYCE, Mitchell; ALI, Muhammad Jahangir; MATHER, Paul R. Accounting quality in the pre-/postIFRS adoption periods and the impact on audit committee effectiveness — Evidence from Australia. **Pacific-Basin Finance Journal**, v.35, pp. 163-181, 2014.
- CHIS, Anca Oana; ACHIM, Andra Maria. Professional judgment. The key to successful audit. **SEA- Practical Application of Science**, v.2, n. 3, pp. 217-222, 2014.
- CHIS, Anca Oana; SORANA, Manoiu. Professional judgement: a must in the audit of financial statements. **Annals of the University of Oradea: Economic Science**, v.25, n. 1, pp. 993-996, 2015.
- CLINCH, Greg; STOKES, Donald; ZHU, Tingting. Audit quality and information asymmetry between traders. **Accounting and Finance**, v.52, pp. 743–765, 2012.
- COLBERT, Gary; MURRAY, Dennis. State Accountancy Regulations, Audit Firm Size, and Auditor Quality: An Empirical Investigation. **Journal of Regulatory Economics**, v.16, n. 3, pp. 267-286, 1999.
- COLBERT, Janet L. inherent risk: an investigation of auditors' judgments. **Accounting Organizations and Society**, v.13, n. 2, pp. 111-121, 1988.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. NBC TA 200 (R1) – Objetivos gerais do auditor independente e a condução da auditoria em conformidade com as normas de auditoria. Disponível em: [http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTA200\(R1\).pdf](http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTA200(R1).pdf) Acesso em: 15 de set. 2017.
- COOMBS,W.; Timothy; HOLLADAY, Sherry J. Unpacking the halo effect: reputation and crisis management. **Journal of Communication Management**, v.10, n. 2, pp. 123-137, 2006.

- COOPER, William H.; MILLER, George A. Ubiquitous halo. **Psychological Bulletin**, v. 90, n.:2, pp.218-244, 1981.
- DALE, Steve. Heuristics and biases: The science of decision-making. **Business Information Review**, v.32, n. 2, pp. 93-99, 2015.
- DANTAS, José Alves; MEDEIROS, Otavio Ribeiro de. Determinantes de Qualidade da auditoria independente em bancos. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 26, n. 76, pp.43-56, 2015.
- DeANGELO, Linda Elizabeth. Auditor size and audit quality. **Journal of Accounting and Economics**, v. 3, n. 3, pp.183-199, 1981.
- DOROW, Anderson; JUNIOR, Jurandir Sell Macedo; NUNES, Patrícia; REINA, Donizete; MAXIMINIANO, Diane Rossi. A Heurística da Ancoragem e a Tomada de Decisão sob Risco em Investimentos Imobiliários. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v.13, n. 3, pp. 86-101, 2010.
- FIRMINO, José Emerson; PAULO, Edilson. Aspectos Comportamentais no Julgamento Profissional dos Auditores Independentes. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v.16, n. 3, pp. 17-40, 2013.
- FRANCIS, Jere R. The effect of audit firm size on audit prices: A study of the Australian Market. **Journal of Accounting and Economics**, v.6, n. 2, pp. 133-151, 1984.
- GIGERENZER, Gerd; GAISSMAIER, Wolfgang. Heuristic Decision Making. **Annual Review of Psychology**, v.62, pp. 451-482, 2011.
- HAUBERT, Fabricio Luis Colognese; LIMA, Carlos Rogério Montenegro de; LIMA, Marcus Vinicius Andrade de. Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. **Ciências da Administração**, v.16, n. 38, pp. 183-195, 2014.
- HEALY, Paul M.; PALEPU, Krishna G. Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: a review of the empirical disclosure literature. **Journal of Accounting and Economics**, v.31, pp. 405-440, 2001.
- HOMERO JR., Paulo Frederico. Impacto das fraudes contábeis no Banco Panamericano sobre a reputação da Deloitte. **Revista Contabilidade e Controladoria**, v.6, n. 2, pp. 40-53, 2014.
- IOACHIM, MironVasile Cristian; VASILE, Burja; IONELA, Focșan Eleonora. Content of financial statements and their informative valences for stakeholders. **Seria Economie**, v.1, pp. 255-261, 2015.

- JANG, Woan-Yuh; LEE, Jie-Haun; HU, Hsueh-Chin. Halo, horn, or dark horse biases: Corporate reputation and the earnings announcement puzzle. **Journal of empirical finance**. v.38, pp. 272 -289, 2016.
- JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v.3, n.4, p.305-360, 1976.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, v.185, pp. 1124-1131, 1974.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2., pp. 263-292, 1979.
- KERLINGER, Fred N. Metodologia de pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual. Editora: E P U, 1979.
- KIMURA, Helbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxos em Finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de administração de empresas**, v.46, n. 1, pp. 41-58, 2006.
- KLOTZLE, Marcelo Cabus, GOMES, Leonardo Lima; BRANDÃO, Luiz Eduardo Teixeira; PINTO, Antonio Carlos Figueiredo. Desenvolvimento de uma medida de desempenho comportamental. **Revista Brasileira de Finanças**, v.10, n. 3, pp. 395-416, 2012.
- KNAPP, Michael C. ; KNAPP, Carol A. Cognitive biases in audit engagements: errors in judgment and strategies for prevention.(auditing). **The CPA Journal**, v.82, i:6, p. 40-45, 2012.
- LUCENA, Wenner Glaucio Lopes; FERNANDES, Maria Sueli Arnoud; SILVA, José Dionisio Gomes da. A Contabilidade Comportamental e seus Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: Uma Amostra com Operadores da Contabilidade. XVI Congresso Brasileiro de Custos – Fortaleza - Ceará, Brasil, 03 a 05 de novembro de 2009. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/1046/1046> Acesso em: 20 de ago. 2017.
- MESSIER JR, William F. An approach to learn risk-based auditing. **Journal of Accounting Education**, v.32, n.3, pp. 276-287, 2014.
- MURPHY, Kevin R. Difficulties in the Statistical Control of Halo. **Journal of Applied Psychology**. v.67, n. 2, pp. 161-164, 1982.
- MURPHY, Kevin R; JAKO, Robert A.; ANHALT, Rebecca L. Nature and Consequences of Halo Error: A Critical. **Journal of Applied Psychology**. v. 78, n. 2, pp. 218-225, 1993.
- MUNTEANU, Ciprian-Costel. Audit Risk Assessment in the Light of Current European Regulations. **Accounting and Auditing**, v.11, n. 3, pp. 94-105, 2015.

- NELSON, Irvin T.; RATLIFF, Richard L.; STEINHOFF, Gordon; MITCHELL, Graeme J. Teaching logic to auditing students: can training in logic reduce audit judgment errors? **Journal of Accounting Education**, v.21 n. 3, pp. 215-237, 2003.
- NEUGAARD, Britta. Halo effect. **Encyclopædia Britannica**, 2016. Disponível em: <http://academic-eb-britannica.ez54.periodicos.capes.gov.br/levels/collegiate/article/halo-effect/627722>. Acesso em: 28 ago. 2017.
- NICHOLS, Mark W; FOURNIER, Gary M. Recovering from a bad reputation: changing beliefs about the quality of U.S. autos. **International Journal of Industrial Organization**. v.17, n.3, pp. 299-318, 1999.
- NIYAMA, Jorge Katsumi; COSTA, Fábio Moraes da; DANTAS, José Alves; BORGES, Erivan Ferreira. Evolução da regulação da auditoria independente no Brasil: análise crítica, a partir da teoria da regulação. **Advances in scientific and applied accounting**, v.4, n. 2, pp.127-161, 2011. Disponível em: <<http://asaaccounting.info/asaa/article/view/41>>. Acesso em: 27 out. 2017.
- NIYAMA, Jorge Katsumi; ITO, Elisabeth Yukie Horita; MENDES, Paulo Cesar de Melo. Controle de Qualidade dos Serviços de Auditoria Independente: Um Estudo Comparativo entre as Normas Brasileiras e as Normas Internacionais. **Revista UnB Contábil**, v. 11, n. 1-2, pp.312-328, 2008.
- O'DONNELL, Ed; SCHULTZ, Joseph J. Jr. The Halo Effect in Business Risk Audits: Can Strategic Risk Assessment Bias Auditor Judgment about accounting Details. **The Accounting Review**, v.80, n. 3, pp. 921-939, 2005.
- PASÇU, Ana-Maria. Theoretical considerations on the influence of ethical principles on audit quality, between objectivity and responsibility of the accounting profession. **CES Working Papers**, v.4, n.4, pp. 795-808, 2012.
- QUINTANILHA, Thiago Meirelles; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Análise do comportamento decisório sob a perspectiva das heurísticas de julgamento e da teoria dos prospectos: um estudo com discentes de graduação em ciências contábeis. **RIC – Revista de Informação Contábil**, v. 7, n. 3, pp. 1-24, 2013.
- SCHMUTTE, James ; DUNCAN, James R. Making independence decisions under the code of professional conduct: understanding and controlling common cognitive biases. **The CPA Journal**, v.84, n.10, pp.68-70, 2014.
- SOCOL, Adela. Materiality in the context of an audit between professional judgment and subjectivism. **Annals of the University of Petrosani: Economics**, v. 8, n. 2 pp .209-216, 2008.

STEFAN-DUICU, Adrian; STEFAN-DUICU, Viorica Mirela. Using the Professional Judgment within the Financial Auditor's Profession. **Global Economic Observer**, v.3, n. 1, pp.141-143, 2015.

THORNDIKE, E. L. Hall. A constant error in psychological ratings. **Journal of Applied Psychology**, v. 4. n. 1, pp.25-29, 1920.

UTAMI, Intiyas; WIJONO, Sutarto. Group support system and explanatory feedback: An experimental study of mitigating halo effect. **Journal of Economics**, v.18, n. 3, pp. 417-426, 2015.

UTAMI, Intiyas; KUSUMA, Indra Wijaya; GUDONO, Gudono; SUPRIYADI, Supriyadi. Debiasing the halo effect in audit decision: evidence from experimental study. **Asian Review of Accounting**, v. 25 n. 2, p.211-241, 2017

VILKAS, É. Utility theory. **Journal of Soviet Mathematics**, v.13, n.4, pp. 532-550, 1980.

VOICULESCU, Alina; BUMBESCU, Sorina Simona. Explaining the audit risk and its components: a comparative case-study based on audit reports. **Analele Universității Constantin Brâncușidin Târgu Jiu: Seria Economie**, v.1, n. 4, pp.138-148, 2014

APÊNDICE 2

Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuárias (CCA)
Bacharelado em Ciências Contábeis

Essa pesquisa tem como objetivo avaliar o efeito halo no risco de auditoria dos estudantes da Universidade de Brasília. Obrigada por sua colaboração.

1º Parte: Perfil

1) Sexo:

Feminino Masculino

2) Idade: _____

3) Possui outra graduação?

Sim Não

4) Qual semestre está cursando? _____

5) Já cursou a disciplina de Auditoria?

Não Já cursei Auditoria 1 Já cursei auditoria 1 e 2

2ª Parte

Você foi contratado para fazer a auditoria da empresa Amostra S.A. Seu colega de trabalho, responsável pela avaliação estratégica de risco levantou os seguintes dados do Cliente: a empresa opera em um cenário onde não há indícios de recessão na economia e mantém uma produção perene, ou seja, não- sazonal, onde seus negócios não costumam ter mudanças entre preços e custos, é avaliada pelos seus investidores principalmente por sua receita Bruta. A empresa não possui litígios na justiça e possui bons índices na sua análise vertical. Houve uma mudança de estratégia de vendas do ano 20X1 para 20X2 na entidade e suas vendas cresceram 10% e concomitante o mercado de cliente cresceu 8% e a seguinte Demonstração de Resultado do exercício foi fornecida:

	20X1	%	20X2	%
Faturamento Bruto	754.678,00	100	792.411,90	105
(-) Impostos	90.561,36	12	95.089,42	12
(=) Receita Líquida	664.116,64		697.322,47	
(-) Custos dos Produtos Vendidos	452.806,80	60	483.371,25	61
(=) Receita Bruta	211.309,84		213.951,22	

Considerando que os procedimentos substantivos são procedimentos para detectar distorções, na sua opinião qual nível de risco de distorção em relação as contas em uma escala de 1 a 7, onde 1 seria um baixo risco e baixa aplicação dos procedimentos e 7 um alto risco e uma ampliação dos procedimentos?

Baixo Risco 1 2 3 4 5 6 7 Alto Risco

APÊNDICE 3

Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuárias (CCA)
Bacharelado em Ciências Contábeis

Essa pesquisa tem como objetivo avaliar o efeito halo no risco de auditoria dos estudantes da Universidade de Brasília. Obrigada por sua colaboração.

1º Parte: Perfil

1) Sexo:

Feminino Masculino

2) Idade: _____

3) Possui outra graduação?

Sim Não

4) Qual semestre está cursando? _____

5) Já cursou a disciplina de Auditoria?

Não Já cursei Auditoria 1 Já cursei auditoria 1 e 2

2ª Parte

Você foi contratado para fazer a auditoria da empresa Amostra S.A. Seu colega de trabalho, responsável pela avaliação estratégica de risco levantou os seguintes dados do Cliente: a empresa opera em um cenário de recessão na economia e mantém uma produção perene, ou seja, não- sazonal, onde seus negócios não costumam ter mudanças entre preços e custos, é avaliada pelos seus investidores principalmente por sua receita Bruta. A empresa possui litígios na justiça. Houve uma mudança de estratégia de vendas do ano 20X1 para 20X2 por ter sofrido um processo de fusão na entidade e suas vendas cresceram 5% e concomitante o mercado de cliente cresceu 7% e a seguinte Demonstração de Resultado do exercício foi fornecida:

	20X1	%	20X2	%
Faturamento Bruto	754.678,00	100	830.145,80	110
(-) Impostos	90.561,36	12	99.617,49	12
(=) Receita Líquida	664.116,64		730.528,30	
(-) Custos dos Produtos Vendidos	452.806,80	60	514.690,38	62
(=) Receita Bruta	211.309,84		215.567,90	

Considerando que os procedimentos substantivos são procedimentos para detectar distorções, na sua opinião qual nível de risco de distorção em relação as contas em uma escala de 1 a 7, onde 1 seria um baixo risco e baixa aplicação dos procedimentos e 7 um alto risco e uma ampliação dos procedimentos?

Baixo risco 1 2 3 4 5 6 7 Alto risco

APÊNDICE 5

Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuárias (CCA)
Bacharelado em Ciências Contábeis

Essa pesquisa tem como objetivo avaliar o efeito halo no risco de auditoria dos estudantes da Universidade de Brasília. Obrigada por sua colaboração.

1º Parte: Perfil

1) Sexo:

Feminino Masculino

2) Idade: _____

3) Possui outra graduação?

Sim Não

4) Qual semestre está cursando? _____

5) Já cursou a disciplina de Auditoria?

Não Já cursei Auditoria 1 Já cursei auditoria 1 e 2

2ª Parte

Você foi contratado para fazer a auditoria da empresa Amostra S.A. Seu colega de trabalho, responsável pela avaliação estratégica de risco levantou os seguintes dados do Cliente: a empresa opera em um cenário onde não há indícios de recessão na economia e mantém uma produção perene, ou seja, não- sazonal, onde seus negócios não costumam ter mudanças entre preços e custos, é avaliada pelos seus investidores principalmente por sua receita Bruta. A empresa não possui litígios na justiça e possui bons índices na sua análise vertical. Houve uma mudança de estratégia de vendas do ano 20X1 para 20X2 na entidade e suas vendas cresceram 5% e concomitante o mercado de cliente cresceu 4% e a seguinte Demonstração de Resultado do exercício foi fornecida:

	20X1	%	20X2	%
Faturamento Bruto	754.678,00	100	792.411,90	105
(-) Impostos	90.561,36	12	95.089,42	12
(=) Receita Líquida	664.116,64		697.322,47	
(-) Custos dos Produtos Vendidos	452.806,80	60	499.219,49	63
(=) Receita Bruta	211.309,84		198.102,98	

Considerando que os procedimentos substantivos são procedimentos para detectar distorções, na sua opinião qual nível de risco de distorção em relação as contas em uma escala de 1 a 7, onde 1 seria um baixo risco e baixa aplicação dos procedimentos e 7 um alto risco e uma ampliação dos procedimentos?

Baixo 1 2 3 4 5 6 7 Alto

Risco

Risco