



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I – CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS (CCSA)
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE (DECON)
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

JOSEFA ROSEANE ROCHA DE OLIVEIRA

**A RELAÇÃO DO EXCESSO DE CONFIANÇA *DO CHIEF EXECUTIVE OFFICER*
COM OS NÍVEIS DIFERENCIADOS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA: Um
estudo nos Bancos com e sem influência governamental**

**CAMPINA GRANDE
2021**

JOSEFA ROSEANE ROCHA DE OLIVEIRA

**A RELAÇÃO DO EXCESSO DE CONFIANÇA DO *CHIEF EXECUTIVE OFFICER*
COM OS NÍVEIS DIFERENCIADOS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA: Um
estudo nos Bancos com e sem influência governamental**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado ao Departamento do Curso de
Ciências Contábeis da Universidade Estadual
da Paraíba, como requisito parcial à obtenção
do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Finanças
Comportamentais.

Orientadora: Profa. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira.

**CAMPINA GRANDE
2021**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

O48r Oliveira, Josefa Roseane Rocha de.

A relação do excesso de confiança do Chief Executive Officer com os níveis diferenciados de governança corporativa [manuscrito] : um estudo nos Bancos com e sem influência governamental / Josefa Roseane Rocha de Oliveira. - 2021.

29 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2021.

"Orientação : Profa. Ma. Ádria Tayllo Alves Oliveira, Coordenação do Curso de Ciências Contábeis - CCSA."

1. Excesso de confiança. 2. Governança corporativa. 3. Instituições financeiras. 4. Influência governamental. I. Título

21. ed. CDD 658.4

JOSEFA ROSEANE ROCHA DE OLIVEIRA

A RELAÇÃO DO EXCESSO DE CONFIANÇA *DO CHIEF EXECUTIVE OFFICER* COM
OS NÍVEIS DIFERENCIADOS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA: Um estudo nos
Bancos com e sem influência governamental

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado ao Departamento do Curso de
Ciências Contábeis da Universidade Estadual
da Paraíba, como requisito parcial à obtenção
do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

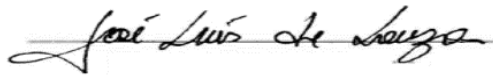
Área de concentração: Finanças
Comportamentais.

Aprovada em: 22 / 09 /2021.

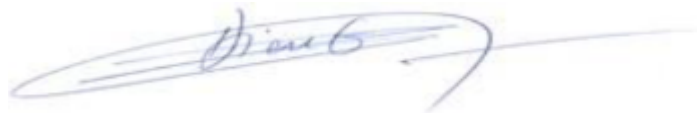
BANCA EXAMINADORA



Prof. Me. Ádria Tayllo Alves Oliveira (Orientadora)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Me. José Luís de Souza
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Dr. Mamadou Dieng
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

DEDICATÓRIA

Ao meu pai João Francisco (In memoriam) que sonhou comigo e esperava ansioso por esse dia, dedico. Te amo muito além dessa vida, meu Pai. E sempre levarei comigo cada ensinamento, cada não dado, que hoje sei que foram eles que me edificaram, e principalmente, jamais esquecerei do seu amor por mim.

EPÍGRAFE

“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.”

(José de Alencar)

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Índice de Excesso de Confiança	17
Tabela 2 – Perfis dos CEOs dos Bancos sem Influência Governamental	17
Tabela 3 – Estatística descritiva dos Bancos sem Influência Governamental	19
Tabela 4 – Teste de Normalidade	19
Tabela 5 - Correlação de Spearman para os Bancos sem Influência Governamental	20
Tabela 6 - Perfis dos CEOs dos Bancos com Influência Governamental.....	21
Tabela 7 - Estatística descritiva dos Bancos com Influência Governamental	22
Tabela 8 - Teste de Normalidade	22
Tabela 9 - Correlação de <i>Spearman</i> para os Bancos sem Influência Governamental.....	23

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

B3	Brasil, Bolsa Balcão
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
CIO	Chief Information Officer
COO	Chief Operating Officer
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
GC	Governança Corporativa
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa
IEC	Índice de Excesso de Confiança
NEC	Níveis de Excesso de Confiança
NGC	Níveis de Governança Corporativa
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	11
2.1	Heurísticas do Julgamento	11
2.2	Excesso de Confiança	12
2.3	Governança Corporativa	14
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	16
3.1	Tipologia da pesquisa	16
3.2	Universo e amostra da pesquisa	16
3.3	Coleta de dados	16
3.4	Análise de dados	17
4.	ANÁLISE DOS RESULTADOS	17
4.1	Resultados dos Bancos sem Influência governamental	17
4.2	Resultados dos Bancos com Influência governamental	20
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	24
	REFERÊNCIAS	25

**A RELAÇÃO DO EXCESSO DE CONFIANÇA DO CHIEF EXECUTIVE OFFICER
COM OS NÍVEIS DIFERENCIADOS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA: Um
estudo nos Bancos com e sem influência governamental**

Josefa Roseane Rocha de Oliveira¹

RESUMO

O objetivo desse estudo é analisar a relação do Excesso de Confiança do *Chief Executive Officer* com os níveis diferenciados de Governança Corporativa dos Bancos com e sem influência governamental. Os procedimentos metodológicos adotados são de pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa e quantitativa. A amostra consiste em 21 (vinte e um) bancos listados na B3, sendo analisado o período de 2018 a 2020, assim foi dividida a amostra em 12 (doze) bancos sem influência governamental e 9 (nove) com influência governamental. Os dados foram extraídos através de Demonstrações Financeira Padronizadas, dos Formulários de Referência, notas explicativas e Relatórios da Administração no *website* da B3, para o Índice de Excesso de Confiança (IEC), utilizou-se o estudo de Costa, Correia e Lucena (2017) como base. Os resultados obtidos indicaram que os bancos com e sem influencia governamental apresentam um nível considerável de excesso de confiança. Além disso. Os bancos sem influência se encontram no nível 1 de GC e os bancos com influência governamental não apresentam práticas de governança corporativa. A inferência estatística indicou uma correlação significativa e negativa a um nível de confiança de 95% entre o Índice de Excesso de Confiança e o Nível de Governança corporativa de Bancos sem Influência Governamental, indicando que quanto maior é o Índice de Excesso de Confiança menor é o nível de Governança Corporativa. Em contrapartida os Bancos com Influência Governamental existem uma correlação significativa e positiva com nível de confiança de também 95%, indicando que quanto maior é o Índice de Excesso de Confiança maior é o Nível de Governança Corporativa. Conclui-se que nos Bancos sem influência governamental, o excesso de confiança do CEO reduz as práticas de governança corporativa, enquanto nos bancos com influência governamental, o excesso de confiança do CEO interfere de modo a aumentar o nível de governança corporativa.

Palavras-chaves: Excesso de confiança; Governança corporativa; Instituições financeiras; Influencia governamental.

ABSTRACT

The objective of this study is to analyze the relationship of CEO Overconfidence with the differentiated levels of Corporate Governance of Banks with and without government influence. Methodological procedures adopted are descriptive research, with a qualitative and quantitative approach. The sample consists of 21 (twenty-one) banks corrected in B3, the period from 2018 to 2020 being analyzed, so the sample was divided into 12 (twelve) banks without government influence and 9 (nine) with government influence. Data were extracted from Standardized Financial Statements, Reference Forms, explanatory notes and Management Reports on the B3 website, for the Over Confidence Index (IEC), using the study by Costa, Correia and Lucena (2017) as a base. The results obtained indicate that banks with and without government influence present a level of increased confidence. Furthermore. Banks without influence stand out at level 1 of CG and banks with government influence do not have corporate governance practices. Statistical inference indicates a significant and negative correlation at a

95% confidence level between the Over Confidence Index and the Corporate Governance Level of Banks without Government Influence, indicating that the higher the Over Confidence Index, the lower the level of Corporate Governance. On the other hand, Banks with Government Influence, there is a significant and positive correlation with a confidence level of also 95%, indicating that the higher the Overconfidence Index, the higher the Corporate Governance Level. It is concluded that in banks without government influence, CEO overconfidence reduces corporate governance practices, while in banks with government influence, CEO overconfidence interferes in order to increase the level of corporate governance.

Keywords: Overconfidence; Corporate governance; Financial institutions; Governmental influence.

1 INTRODUÇÃO

As pessoas tomam decisões, de forma automatizada, sem ao menos analisar de forma racional o problema em questão. Fatores devem ser considerados no momento da escolha, como analisar as opções e identificar os pontos críticos e entender os riscos envolvidos, mas o tempo é cada vez menor para se pensar e fazer a melhor escolha (MARIN, 2009; MACEDO et al., 2007).

Em seus estudos Simon (1955) assegura que o indivíduo não possui a capacidade de processar todas as informações para tomar a melhor decisão, por ter a racionalidade limitada, assim o indivíduo está sujeito a certas limitações, como a quantidade de tempo disponíveis, a quantidade e qualidade de informações quando tentam tomar uma decisão.

Assim se faz uso das heurísticas de Julgamentos que são atalhos cognitivos que permitem as pessoas a tomar decisões sem precisar analisar todos os aspectos relacionados, tendo como vantagens a diminuição de tempo e esforços que são cobrados no processamento de informações para chegar a uma decisão final, sobretudo em condições de incertezas (MARIN, 2009; LIMA FILHO et al., 2012). Para Tversky e Kahneman (1974) existem três tipos de Heurísticas do Julgamento que são: a Heurística da Disponibilidade, a Heurística da Representatividade e a Heurística da Ancoragem e Ajustamento.

A Heurística da Disponibilidade ocorre quando se utiliza de um atalho mental que atribui importância relevante a um evento facilmente lembrado ou disponível a mente do tomador de decisão por ser mais recente (FRANCESCHINI; TOIGO, 2018). É mais fácil lembrar de eventos relevantes, com cargas emocionais elevadas e que foram vividos, do que eventos irrelevantes e de maneira não emocional (MACEDO et al., 2012). A Heurística da Representatividade é quando ocorre a tendência de fixar estereótipos. Essa Heurística acontece quando o indivíduo avalia a possibilidade de ocorrer um evento por meio de estereótipos similares a situação atual (MACEDO; ALYRIO; ANDRADE, 2007). A Heurística da Ancoragem ocorre o tomador de decisão utiliza um valor de referência (âncora), com base em antecedentes históricos, assim esse valor é ajustado até chegar a uma decisão final (LUPPE E ANGELO, 2010; LIMA FILHO et al., 2012).

Na tentativa de diminuir o tempo e esforços com o uso dessas Heurísticas de Julgamentos, as mesmas podem levar a vieses cognitivos, que são filtros mentais nos quais o indivíduo utiliza para entender e resolver eventos, ou seja, são distorções de julgamento que podem afetar a capacidade do tomador de decisões de avaliar informações e fazer escolhas de maneira mais objetiva (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Um viés cognitivo relevante na tomada de decisões de atividades financeiras é o excesso de confiança do *Chief executive officer (CEO)*. O excesso de confiança está relacionado a tendência dos indivíduos de superestimarem suas habilidades, conhecimentos e a qualidade das informações que obtém para a tomada de decisões, acreditando que as possibilidades de sucesso dessas decisões estão acima da média e a chance de fracasso é quase nula (BARROS, 2005; BORTOLI, 2017). Os gestores que apresentam excesso de confiança não demonstram dificuldades na tomada rápida de decisões, e ainda, possuem tendência de agir de forma precipitada na maioria das vezes. (BORTOLI E SOARES, 2019).

Em seus estudos, Barros (2005) observa que, dentre os vieses cognitivos, o excesso de confiança tem conseguido explicar uma parcela significativa da distância entre as características do comportamento humano e o modelo da racionalidade perfeita. A adoção de práticas de Governança Corporativa é necessária para diminuir conflitos de interesses, a fim de acompanhar os resultados e tomada de decisão da gestão em relação à destinação dos recursos da empresa (BARBOSA et al., 2020). Para a Comissão de Valores Mobiliários (2002), Governança corporativa é o conjunto de práticas que tem o objetivo de melhorar o desempenho

de uma organização ao proteger os interesses de todas as partes interessadas, como gestores, investidores, empregados e credores.

Quanto ao efeito da governança corporativa sobre o excesso de confiança dos CEO, estudos como o de Mohamed, Baccar, Fairchild e Bouri (2012) que se os mecanismos de governança corporativa forem eficazes, podem gerar grande impacto sobre a existência dos vieses excesso de confiança e otimismo do CEO, reduzindo a probabilidade de decidir por estratégias que não sejam ideias para empresa. Assim como Silva, Cunha e Ferla (2017), concluíram que os CEO das organizações sem os mecanismos da governança corporativa apresentam maior excesso de confiança e são mais otimistas.

Portanto, a presente pesquisa tem levanta a seguinte problemática: **Qual a relação Excesso de Confiança do *Chief Executive Officer* com os níveis diferenciados de Governança Corporativa dos bancos com e sem influência governamental?** Para responder à questão, esse estudo tem como objetivo geral analisar a relação Excesso de Confiança do *Chief Executive Officer* com os níveis diferenciados de Governança Corporativa dos bancos com e sem influência governamental. Os objetivos específicos são: (I) Calcular o Excesso de Confiança do *Chief executive officer* participantes da pesquisa; (II) Observar os níveis diferenciados Governança Corporativa dos bancos participantes da pesquisa; e (III) Verificar o Excesso de Confiança e níveis diferenciados Governança Corporativa, por grupo de análise.

Esse estudo busca contribuir para a literatura por investigar a relação do excesso de confiança sob a perspectiva de empresas que aderem à diversidade de governança corporativa acerca do seu efeito para delimitar os vieses comportamentais *Chief Executive Officer (CEO)*, que podem afetar a tomada de decisões do mesmo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Heurísticas do Julgamento

No meio social assim como no organizacional, o indivíduo é exposto no cenário tomada decisões, no entanto, existem certas limitações como a questão emocional ou a falta de entendimento da real situação, que podem interferir nesse processo decisório, assim Simon (1955) afirma que o indivíduo não possui a capacidade de obter e processar todas a informações para tomar a melhor decisão, haja vista a racionalidade limitada.

Neste sentido, a racionalidade limitada enquadra-se quando os indivíduos tentam tomar decisões racionais, mas ao julgar, o indivíduo está sujeito a certas limitações, como a quantidade de tempo disponíveis, a quantidade e qualidade de informações acessíveis para a tomada de uma decisão (SIMON, 1955). Assim, é possível perceber que os tomadores de decisões, frequentemente, podem deixar passar algumas informações importantes nesse processo de decisão, optando assim, e não pela a melhor opção, mas pela alternativa que satisfaça determinada expectativa ao tomar aquela decisão.

Assim, estudos como o de Simon (1955) e Tversky e Kahneman (1974) apresentaram análise do comportamento do indivíduo exposta a tomada de decisão, por meio da Heurísticas e Vieses Cognitivos (*Judgment under uncertainty heuristics and biases*). Isto posto, a Heurística são estratégias simplificadas para tomar decisões que pode levar o indivíduo para vieses cognitivos, podendo prejudicar o processo de tomar decisões (Tversky & Kahneman, 1974). Ainda segundo Plous (1993) as Heurísticas são como regras gerais, utilizadas para o julgamento no processo decisório de incertezas, mas tem como vantagens a diminuição de tempo e esforços que seriam gastos até chegar em uma decisão final.

Para Lima filho et al., (2012) as heurísticas de Julgamentos são mecanismos cognitivos adaptativos que reduzem as cobranças de processamento de informações na tomada de decisão, principalmente em condições de incerteza. Para diminuir os esforços e tempos no processo de decisão, o indivíduo utiliza-se de três tipos de Heurísticas do julgamento, que para Tversky e

Kahneman (1974) são: a Heurística da Disponibilidade, a Heurística da Representatividade e a Heurística da Ancoragem e Ajustamento.

A Heurística da Disponibilidade de acordo com Tversky e Kahneman (1974), está associada a facilidade com que determinado caso é lembrado ou imaginado pelo tomador da decisão, por meio de estimativa de probabilidades pela facilidade de lembrar a fatos similares. É uma das heurísticas mais frequentes. Segundo Lucena et al., (2011) a Heurística da Disponibilidade acontece quando um indivíduo depende do conhecimento que está facilmente disponível ou lembrado, ao invés de analisar outras alternativas. Macedo et al. (2007) acrescenta que a Heurística da Disponibilidade pode constituir uma estratégia bastante útil na tomada de decisão, considerando que eventos de maior frequência são mostrados facilmente em nossa mente. Mas não deverá ser considerada uma heurística livre de erros ou vieses, pelo fato de a informação disponível também ser afetada por outros fatores não relacionado apenas com a situação que deverá ser julgada. Logo, esses fatores podem influenciar negativamente a forma como se é revelado o evento ou a facilidade com que é lembrado.

Enquanto a Heurística da Representatividade para Macedo et al. (2007) acontece quando o indivíduo avalia a possibilidade de ocorrer um evento por meio de estereótipos semelhantes a situação do momento. Para Marin (2009) a Heurística da Representatividade acontece quando o julgamento sobre algo, seja sobre o indivíduo ou evento, tem a maior tendência de procurar por características que correspondem a representações já vividas. Essa Heurística geralmente está associada a uma primeira impressão positiva, mas que pode estar ligada ao preconceito. Macedo et al. (2007) afirma que em alguns casos, o uso da Heurística da Representatividade é uma boa opção, mas em outros, conduz a comportamentos vistos como irracionais, como a discriminação. E isso se dá pelo fato de o indivíduo basear suas decisões nessas estratégias, mesmo quando há outras informações de qualidade superior para fazer um julgamento mais adequado, sem levar em consideração apenas estereótipos de eventos semelhantes.

A Heurística da Ancoragem, para Tversky e Kahneman (1974), ocorre quando as pessoas tentam estimar a probabilidade de algo, baseando suas decisões em um ponto de referência (âncora). De acordo com Marin (2009) a Heurística da Ancoragem acontece quando os tomadores de decisões fazem avaliações a partir de um ponto inicial (âncora), baseado em dados históricos, e esse ponto é ajustado até chegar a uma decisão final. Em uma ideal, os indivíduos deveriam descontar ou ignorar valores que sejam extremamente altos ou baixos, mas na prática isso não acontece. Para que o processo decisório chegue a uma exatidão, é ter conhecimento desses valores desproporcionais e procurar gerar outros valores que equilibrem a âncora inicial. (LIMA FILHO; BRUNI; SAMPAIO, 2012).

Assim, a heurística do julgamento (Disponibilidade, Representatividade e Ancoragem) de modo geral, leva a vieses que desviam a escolha de uma alternativa simplesmente racional (ORO; KLANN, 2017), visto que, o indivíduo tem uma capacidade racional limitada frente a necessidade de decidir questões complexas, desta maneira, utiliza-se de mecanismos segundo Macedo et. al (2007) da heurística de julgamento que acabam influenciando o comportamento decisório e levando a vieses cognitivos.

2.2 Excesso de Confiança

Desde década 1940, pesquisadores a exemplo de Simon (1976) analisam a tomada de decisão dos indivíduos, perante de situações sociais e organizacionais, assim os gestores, precisam ser preparados para realizar suas escolhas, cientes de seus vieses cognitivos. (BUGALHO; SCHORRENBERGER, 2020). A alta capacitação de gestores não implica ausência de erros. É comum que os indivíduos cometam erros sistemáticos e previsíveis, porém caso esses erros possam ser identificados com antecedência é possível evitar ou reduzir o mesmo (FEITOSA et al., 2014).

Assim, os vieses cognitivos são filtros mentais e emocionais nos quais o indivíduo utiliza para entender e resolver eventos, ou seja, são distorções de julgamento que podem afetar a capacidade de um indivíduo de avaliar informações e tomar decisões de maneira mais objetiva (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). A presença de vieses cognitivos foi observada nos estudos sobre racionalidade limitada, sugerindo que o julgamento é afetado por limitações cognitivas e pela disponibilidade de informações, sem assim se afasta da completa racionalidade. (BUGALHO; SCHORRENBERGER, 2020).

No que diz respeito à execução das atividades financeiras, um relevante viés cognitivo a ser considerado na tomada de decisão é o excesso de confiança do *Chief executive officer CEO*. Estudo como o de Sampaio et al. (2012) demonstra que os indivíduos ao apresentarem excesso de confiança, superestimam a ocorrência de determinados eventos. Assim, em um ambiente empresarial, a ocorrência deste viés pode causar distorções no planejamento de atividades financeiras, assim como distanciar a organização dos resultados pretendidos. Isto posto, é necessário compreender os efeitos do excesso de confiança nos processos organizacionais.

Indivíduos excessivamente confiantes em suas habilidades e seus julgamentos diminuem os riscos ligados às ações que cometem e por isso tem tendência a mostrar um desempenho marcadamente positivo ou negativo. (BARROS; SILVEIRA, 2008). Neste sentido, o excesso de confiança também pode ser associado de forma genérica à tendência das pessoas a superestimar suas próprias habilidades e conhecimentos em relação a qualidade das informações que são capazes de obter. Desta forma, o excesso de confiança pode levar o indivíduo a pensar está acima da média ou que é mais competente e habilidoso do que os demais (BARROS; SILVEIRA, 2008).

Assim, excesso de confiança tem sua origem em vários erros cognitivos cometidos por indivíduos quando tomam decisões. Para Ferreira e Oih Yu (2003) o excesso de confiança é um efeito natural do indivíduo na prática de seus julgamentos em relação a eventos, no qual indivíduos muito confiantes tendem a confiar intensamente em seus julgamentos e mesmo adquirindo informações adicionais sobre esses eventos, ainda assim, essas podem não interferir na sua decisão. Desta maneira, espera-se que indivíduos com excesso de confiança tenha seus julgamentos enviesados. (SOUZA; NIYAMA; SILVA, 2020).

Os efeitos que promovem o excesso de confiança é o acesso às informações disponíveis (SAMPAIO et al., 2012). Quanto mais as informações são acessíveis, mais os indivíduos tendem a confiar em que suas decisões estão corretas, visto que possuem informações que favorecem a sua decisão final. Porém, em meio a uma excessiva carga informacional, pode haver dados que não condiz com os demais, podendo transformar decisões simples em mais complexas. O excesso de confiança tem tendência a desaparecer ou a se reduzir quando os problemas apresentados são muito fáceis e as questões envolvidas são muito previsíveis e repetitivas e sobre os seus resultados há retorno rápido e preciso (BARROS E SILVEIRA, 2008).

Para Barros e Silveira (2008), gestores excessivamente confiantes além de conseguirem sobreviver no ambiente corporativo também conseguem prosperar e tomar espaço dos gestores racionais menos ousados. Os executivos enviesados não demonstram dificuldades em tomar decisões de forma rápida, inclusive, na maior parte das vezes agem de forma precipitada. Os executivos que apresentam excesso de confiança tendem a decidir rapidamente sobre investimentos em novos projetos, podendo favorecer ou prejudicar a empresa. (BARROS, 2005). Desta maneira, o excesso de confiança pode ser entendido como a tendência de o CEO superestimar suas habilidades, conhecimentos e qualidade das informações para tomada de decisões, acreditando que as possibilidades de sucesso dessas decisões estão acima da média e a chance de fracasso é quase nula (BARROS, 2005; MENDES DA-SILVA E YU, 2009).

Ressalta-se que quanto maior o nível de Sofisticação Financeira Acadêmica maior é o excesso de confiança do CEO, conduzindo o mesmo superestimar suas capacidades de trazerem reflexos positivos de sua gestão para a organização (BORTOLI E SOARES, 2019). O CEO excessivamente confiante, acredita que sua gestão pode melhorar o desempenho da empresa, pois confia em suas habilidades, conhecimentos e capacidades de gerar informações úteis. Além disso, o CEO subestima os riscos, confiando que é predisposto a resultados positivos.

Para mensurar o excesso de confiança foi utilizado o estudo de Costa, Correia e Lucena (2017) que criaram um Índice de Excesso de Confiança (IEC), baseado em estudos de Fasolin et al., (2014); Mendes Da-Silva & Yu, (2009); Ting et al., (2016) que ponderam características pontuais dos gestores como a Idade; Gênero; Educação; Desempenho passado; Experiência; Foto do Perfil; e Dualidade. Cada dimensão apresentada, corresponde a um perfil característico do CEO excessivamente confiante, desta forma Andrade e Lucena (2019), o índice de confiança excessiva é obtido a partir da soma dessas das pontuações. Na pesquisa de Costa, Correia e Lucena (2017) classificaram os Níveis de Excesso de confiança – NEC (1, 2 e 3). O nível 1 (*overprecision*), é o nível mais baixo de excesso de confiança, o nível 2 (*overestimation*) é o nível médio e o nível 3 (*overplacement*) é o nível mais alto de excesso de confiança. Assim estimou os NEC com base no IEC. Os resultados demonstram que através do Índice de Excesso de Confiança, que os CEOs brasileiros em média apresentam um Índice de excesso de confiança considerável, e classificam-se no Nível 2 do excesso de confiança (*overestimation*), onde o gestor passa a superestimar as suas próprias habilidades e desempenho. Em relação aos CEO americanos, observaram que os mesmos também têm um Índice considerável de excesso de confiança um pouco ainda maior em relação aos CEOs brasileiros, mas também se encontram no Nível 2.

2.3 Governança Corporativa

A separação entre a propriedade de empresa e gestão, os executivos com interesses próprios tomam decisões de investimentos, financiamento e ou operações que os beneficiam às custas de outras partes relacionadas da empresa, e isso é conhecido como problema de agência ao qual demanda custos. Para diminuir esses custos de agência, são inseridos na empresa, sistemas de controle/monitoramento que é chamado e Governança Corporativa (LARCKER; TAYAN, 2016).

Para Silveira, Barros e Famá (2003) a existência de problemas de agência e diferentes níveis de informações entre os acionistas e gestores foram pontos principais para a criação de um conjunto de mecanismos internos e externos para igualar a relação de interesses entre o principal e o agente ao qual foi denominado de Governança Corporativa.

No Brasil o marco inicial da Governança Corporativa foi em 1999, com a criação do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa que é uma organização de referência nacional e uma das principais no mundo em governança corporativa, e a partir disso houve transformações nas organizações devido a expansão dos negócios (IBGC, 2015). Para Larcker e Tayan (2016) Governança Corporativa é uma série de mecanismos de controle adotados por uma organização para prevenir ou dissuadir executivos/gerentes que tem potencial interesse em praticar atividades que venham a prejudicar o bem-estar dos acionistas e partes relacionadas. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM, 2002) afirma que a Governança corporativa é o conjunto de práticas que tem o objetivo de melhorar o desempenho de uma organização ao proteger os interesses de todas as partes interessadas, como investidores, empregados e credores.

Desta maneira, GC é um conjunto de mecanismos internos e externos que tentam alinhar a relação entre gestores e acionistas, conforme a separação entre controle e propriedade. Como mecanismos internos se tem a atuação do Conselho de Administração, a remuneração dos

gestores e a posse de ações por parte dos executivos. E como mecanismos externos, tem-se a obrigatoriedade da divulgação de informações periódicas sobre a organização, a presença de um mercado de aquisição e a existência de um mercado de trabalho competitivo (Silveira, 2002).

Assim, as boas praticas de governança deve apoiar políticas que produzem emprego estável, padrão de vida aceitável aos colaboradores, diminuir risco para os titulares de dívidas e melhorar a comunidade e o meio ambiente onde a empresa está inserida (LARCKER; TAYAN, 2016). A adoção de práticas de Governança Corporativa é necessária para diminuir conflitos de interesses, a fim de acompanhar os resultados e tomada de decisão da gestão em relação à destinação dos recursos da empresa (BARBOSA et al., 2020). Acrescenta-se que para uma boa governança existir é necessário atender os princípios básicos da GC, que são quatro:

- 1) Transparência, ao qual mostra que as empresas devem disponibilizar para as partes interessadas não só as informações obrigatórias, mais também, as informações relevantes para tomada de decisão;
- 2) Equidade, que se caracteriza pelo tratamento justo dos sócios e todas as partes relacionadas, considerando direitos, necessidades e interesses;
- 3) Prestação de contas (*accountability*), ao qual os gestores devem prestar contas das suas ações de maneira clara, compreensiva e tempestiva, assim, assumindo as consequências de seus atos;
- 4) Responsabilidade Corporativa, onde se deve zelar pela a sociedade, meio ambiente, legislação e continuidade dos negócios no curto, médio e longo prazo; (IBGC, 2015).

Isto posto, em 2000, a B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) criou o Novo Mercado e os Níveis Diferenciados 1 e 2 de Governança Corporativa para as empresas listadas na B3, como uma forma de demonstrar e classificar as companhias por níveis de comprometimento das práticas de GC, sendo inclusive tratado com o mecanismo externo de governança. Para tanato, as companhias listadas no Novo Mercado, diz respeito as empresas com o mais elevado padrão de GC, e que emitem apenas ações ordinárias; As empresas do Nível 1, são as que devem divulgar informações além do que a lei exige, e adotar práticas que apresentem mais transparência e acesso às informações pelos investidores; e as empresas do Nível 2, que são parecidas com as empresas do Novo Mercado, mas podem emitir ações preferenciais (B3., 2019).

Para Silva et al., (2012) o objetivo geral da B3 ao criar os níveis diferenciados de governança corporativa era oferecer um ambiente de negociações que incentivasse os interesses dos investidores e a valorização das empresas, sendo esses níveis baseados nos princípios básicos da GC. Ainda segundo os mesmos autores, as transparências das informações prestadas aos usuários e tomadores de decisões através de boas práticas de governança, faram com que estes tenham melhor embasamento e segurança no momento de tomar a decisão de investir em empresas que adotem essas práticas.

Acrescenta-se para Nardi e Nakao (2008), que a adesão das empresas aos níveis diferenciados de GC, oferece uma segurança maior aos direito dos acionistas e outras partes relacionadas em detrimento da redução na assimetria de informação que existe quando se tem uma preocupação maior com a qualidade nas informações apresentadas pelas companhias, já que o objetivo da criação desses níveis é que as empresas que estão inseridas nesse ambientes de boas práticas de governança, sejam notadas no mercado com maior segurança pelo investidores, e deste modo consigam melhorar sua imagem, além disso, as companhias mais transparentes quanto à sua divulgação de informações e ao seu papel na sociedade tem a tendencia de serem mais bem vistas pelas pessoas de modo geral.

Vilhena e Camargos (2015), identificaram em seus estudos com empresas brasileiras, que as mesmas que aderem voluntariamente os padrões mais elevados de governança corporativa possuem um melhor desempenho econômico financeiro, se destacando em relação às empresas do mercado tradicional. Quanto ao efeito da governança corporativa sobre o excesso de confiança dos CEO, estudos como o de Mohamed, Baccar, Fairchild e Bouri (2012)

identificaram com empresas listadas na bolsa de valores de NYSE que possuem mecanismos de governança corporativa podem impedir o excesso de confiança e otimismo dos CEOs. Os autores chegaram à conclusão que se os mecanismos de governança corporativa forem eficazes, podem gerar grande impacto sobre a existência dos vieses excesso de confiança e otimismo do CEO, reduzindo a probabilidade de decidir por estratégias corporativas que não sejam ideias para empresa.

No estudo de Silva, Cunha e Ferla (2017), demonstraram que as empresas que não aderem à diversidade no conselho de administração possuem maior excesso de confiança e otimismo gerencial no endividamento do que as firmas que possuem adesão aos mecanismos de governança corporativa como a não dualidade do conselho de administração, membros externos e presença de mulheres. Os autores concluíram que os CEO das organizações sem os mecanismos da governança corporativa apresentam maior excesso de confiança e são mais otimistas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Tipologia da pesquisa

A pesquisa realizada se caracteriza como descritiva por apresentar à descrição das características de um grupo específico e estabelecer relações entre variáveis, por meio de técnicas padronizadas de coleta de dados, assim como o questionário e a observação sistêmica. (GIL, 2002)

O presente estudo possui uma abordagem quantitativa que se caracteriza pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na coleta como no tratamento dos dados. (RAUPP; BEUREN, 2006). Logo, a tentativa de entender o comportamento específico de um grupo por meio da coleta de dados, apontam uma pesquisa com abordagem quantitativa. Além, do formato quantitativo, o estudo pode ser classificado como uma abordagem qualitativa, por também ter como finalidade se aprofundar na compreensão de um grupo específico (GERHARDT et al., 2009). A utilização em conjunto da pesquisa quantitativa e qualitativa permite obter mais informações do que conseguiria isoladamente (FONSECA, 2002).

3.2 Universo e amostra da pesquisa

A amostra é uma parte do universo (população), escolhida por um critério de representatividade, que possuem características em comum que serão objetos de estudo (VEGARA, 2006). Assim o universo compreende os bancos de capital aberto listadas na Brasil, Bolsa, Balcão (B3) do período de 2018 a 2020. Do total de 27 instituições financeiras de capital aberto listadas na B3, foram retiradas 2 holdings e 4 bancos por falta de dados.

Desta maneira, a amostra final foi composta por 21 bancos analisadas, sendo dividido em dois grupos: 1) Bancos sem influencia governamental, que são os Bancos privados, com o total de 12 empresas; 2) Bancos com influencia governamental, que são aqueles que possuem controle estatal, com mais de 50% do capital votante pertencente a União, totalizando 9 instituições.

3.3 Coleta de dados

A coleta de dados desse estudo foi feita através das Demonstrações Financeira Padronizadas, dos Formulários de Referência, notas explicativas e Relatórios da Administração. Para mensurar o viés excesso de confiança do *Chief Executive Officer*, será utilizado o índice de excesso de confiança (IEC), desenvolvido por Costa, Correia e Lucena (2017), baseado em estudos de Fasolin et al., (2014); Mendes Da-Silva & Yu, (2009); Ting et al., (2016) que ponderam características pontuais dos gestores.

Tabela 1 - Índice de Excesso de Confiança (IEC)

Dimensão	Descrição
Idade	Idade do gestor (variável contínua).
Gênero	A gestores do sexo masculino será atribuído o valor 1 (um) e a gestores do sexo feminino será atribuído o valor 0 (zero).
Educação	A gestores com educação em nível superior será atribuído 1 (um) e a gestores sem educação superior, 0 (zero).
Desempenho Passado	Se o desempenho medido pelo ROE no ano anterior foi positivo, será atribuído o valor 1 (um), em caso contrário, 0 (zero).
Experiência	Se o gestor, anteriormente, ocupou um cargo de nível executivo como <i>CEO (Chief Executive Officer)</i> , <i>CFO (Chief Financial Officer)</i> , <i>COO (Chief Operating Officer)</i> , <i>CIO (Chief Information Officer)</i> ou vice-presidência, o valor será 1 (um). Em caso contrário, será 0 (zero).
Foto de Perfil	Se o relatório da administração apresentar uma foto do <i>CEO</i> maior do que meia página, será atribuído 4 (quatro), se for menor que metade da página será atribuído o valor 3 (três), se for deste com outra pessoa, 2 (dois) e caso não haja foto, 1 (um).
Dualidade <i>CEO/Chairman</i>	Se o gestor ocupar a mesma função que o diretor-presidente e o presidente do conselho de administração será atribuído 1 (um); caso contrário, 0 (zero).

Fonte: Costa, Correia e Lucena (2017)

Ressalta que cada dimensão apresentada, corresponde a um perfil característico do CEO excessivamente confiante, segundo Andrade e Lucena (2019), o índice de confiança excessiva é obtido a partir da soma dessas das pontuações. Na pesquisa de Costa, Correia e Lucena (2017) os autores classificaram os Níveis de Excesso de confiança – NEC (1, 2 e 3). O nível 1 (*overprecision*), é o nível mais baixo de excesso de confiança, o nível 2 (*overestimation*) é o nível médio e o nível 3 (*overplacement*) é o nível mais alto de excesso de confiança. Assim estimou os NEC com base no IEC.

3.4 Análise de dados

A análise dos resultados tem como objetivo organizar os dados recolhidos de forma que possibilitem a obtenção de respostas ao problema do estudo. Já a interpretação tem como objetivo dar um maior sentido as respostas encontradas, em conformidade com outras informações obtidas anteriormente (Gil, 1999)

A análise de dados desse estudo se deu por meio de uma análise descritiva através dos resultados obtidos por meio Demonstrações Financeira Padronizadas, dos Formulários de Referência, notas explicativas e Relatórios da Administração disponibilizados. Neste sentido, foi analisado o Índice de Excesso de Confiança (IEC), Níveis de Excesso de Confiança (NEC) e; Nível de Governança Corporativa (NGC). O teste de *Shapiro-Wilk*, foi responsável por verificar se os dados possuíam ou não distribuição normal, e por não possuir, foi utilizado teste não paramétrico, o coeficiente de *Spearman* para verificar a correlação entre as variáveis.

4 ANALISE DOS RESULTADOS

4.1 Resultados dos Bancos sem Influência governamental

Os resultados encontrados foram obtidos através do Formulário de Referências disponibilizados pelas empresas, no site da B3 (Bolsa, Brasil e Balcão). A Tabela 2, apresenta os Perfis dos CEOs dos Bancos sem Influência Governamental.

Tabela 2: Perfis do CEOs dos Bancos sem Influência governamental

EMPRESAS	ANO	IDADE	GÊNERO	EDUC	DESEMP*	EXPE	FOTO DO PERFIL	DUAL
BANCO BMG S.A.	2018	59	M	S	1	N	N	N

	2019	60	M	S	1	N	N	N
	2020	49	F	S	1	N	N	N
BANCO INTER S.A.	2018	36	M	S	1	N	N	N
	2019	37	M	S	1	N	N	N
	2020	38	M	S	1	N	N	N
BCO ABC BRASIL S.A.	2018	58	M	S	1	S	N	N
	2019	59	M	S	1	S	N	N
	2020	60	M	S	1	S	N	N
BCO ALFA DE INVESTIMENTO S.A.	2018	52	M	S	1	S	N	N
	2019	53	M	S	1	S	N	N
	2020	54	M	S	1	S	N	N
BCO BRADESCO S.A.	2018	55	M	N	1	S	N	N
	2019	56	M	N	1	S	N	N
	2020	57	M	N	1	S	N	N
BCO BTG PACTUAL S.A.	2018	46	M	S	1	S	N	N
	2019	47	M	S	1	S	N	N
	2020	48	M	S	1	S	N	N
BCO MERCANTIL DE INVESTIMENTOS S.A.	2020	38	M	S	1	S	N	N
	2018	57	M	S	0	S	N	N
	2019	58	M	S	1	S	N	N
BCO MERCANTIL DO BRASIL S.A.	2018	60	M	S	1	S	N	N
	2019	61	M	S	1	S	N	N
	2020	62	M	S	1	S	N	N
BCO PAN S.A.	2019	47	M	S	1	N	N	N
	2020	48	M	S	1	N	N	N
	2018	55	M	S	1	S	N	N
BCO PINE S.A.	2018	49	M	S	0	N	N	N
	2019	50	M	S	0	N	N	N
	2020	51	M	S	0	N	N	N
BCO SANTANDER (BRASIL) S.A.	2018	58	M	S	1	S	N	N
	2019	59	M	S	1	S	N	N
	2020	60	M	S	1	S	N	N
ITAUSA S.A.	2020	52	M	S	1	S	N	N
	2018	60	M	S	1	S	N	N
	2019	61	M	S	1	S	N	N

Fonte: Elaboração própria, 2021

*O desempenho foi por variável binária, onde 0 significa desempenho negativo e 1 significa desempenho positivo.

Conforme descrito na Tabela 2, foram analisados 12 (doze) Bancos sem influência governamental listados na B3, do período de 2018 a 2020. Assim, percebe-se que em relação a idade, a média dos CEOs de bancos sem Influência governamental é de 55 anos de idade, com o mínimo de 36 anos e o máximo de 62 anos. No que refere-se ao gênero, apenas o Banco BMG S.A, teve um CEO do gênero feminino no ano de 2020, sendo assim todos os outros bancos analisados mantiveram no cargo de CEO apenas pessoas do gênero masculino.

Quando ao nível de educação dos CEOs, apenas o Banco do Bradesco apresenta CEOs sem nível superior, ou pelo menos, não foi apresentado nenhum curso de nível superior nos Formulários de Referência analisados. Em questão do desempenho do CEO, que foi medido através do ROE do ano anterior, apenas os Bancos Mercantil de Investimentos S.A em 2018, e o Banco Pine S.A nos três anos de análise, apresentaram desempenho negativo, todos os outros tiveram desempenho positivos nos três anos consecutivos de acordo com a Tabela 2.

Em relação a experiências como *CEO (Chief Executive Officer)*, *CFO (Chief Financial Officer)*, *COO (Chief Operating Officer)*, *CIO (Chief Information Officer)* ou vice-presidência, os bancos BMG S.A, Inter S.A e Pine S.A, apresentaram CEOs nos três anos analisados, sem experiências anteriores nesses cargos, assim como, o Banco Pan S.A nos anos de 2019 e 2020. Os Bancos ABC Brasil S.A, Alfa de Investimentos S.A, Bradesco S.A, BTG Pactual S.A, Mercantil de Investimentos S.A, Mercantil do Brasil S.A, Santander (Brasil) S.A e Itausa S.A, apresentaram em seus formulários de referências, CEOs com experiências passadas. Em relação a foto do perfil, nenhum relatório de administração dos Bancos analisados, apresentou fotos dos CEOs, nos relatórios da administração, contido nas demonstrações contábeis. E Por fim, em relação ao Dualidade do CEO, que diz respeito se o mesmo além de ocupar o cargo de diretor presidente também ocupa o cargo de diretor presidente do conselho de administração, foi possível concluir que todos eles, não ocupam os dois cargos ao mesmo tempo.

Tabela 3: Estatística descritiva dos bancos sem influência governamental

	N	Mínimo	Máximo	Média	Erro Desvio
IEC (Sem)	36	40,00	67,00	57,5833	7,59464
NEC (Sem)	36	1,00	3,00	1,9167	0,80623
NGC (Sem)	36	0,00	2,00	1,0833	0,76997

Fonte: Elaboração própria, 2021

Na Tabela 3, observa-se o Índice de Excesso de Confiança (IEC), o Nível de Excesso de Confiança (NEC) e os Níveis de Governança Corporativa (NGC) de Bancos sem Influência Governamental. Neste sentido, o IEC, que foi obtido através da soma das pontuações do perfil dos CEOs, atingiu uma média de 57,58 pontos para 36 observações, considerando um índice que variou de 40 a 67, assim os CEOs de Bancos sem Influência governamental em média apresentam um nível de excesso de confiança considerável, e esse resultado ainda pode ser confirmado através dos Níveis de Excesso de Confiança.

O NEC apresentou uma média de 1,92, esse Nível de excesso de confiança pode ser classificado no Nível 2 (*overestimation*), no qual o CEO apresenta um excesso de confiança, que o mesmo passa a superestimar suas próprias habilidades e desempenho. Esses resultados se demonstraram bem próximos dos achados nos estudos de Andrade e Lucena (2019), onde encontraram para o Índice de Excesso de Confiança uma média de 58,04. De acordo com a Tabela 3, em relação aos níveis de Governança Corporativa a média atingida foi de 1,08, ou seja, os Bancos sem Influência Governamental se encontram no Nível 1 (um), que mais baixo de Governança Corporativa.

Tabela 4: Teste de normalidade

Shapiro-Wilk			
	Estatística	gl	Sig.
IEC (Sem)	0,895	27	0,010
NEC (Sem)	0,803	27	0,000
NGC (Sem)	0,809	27	0,000

Fonte: Elaboração própria, 2021

Na Tabela 4, foi realizado o teste de normalidade Shapiro-Wilk, pois a amostra é menor que 30, com o objetivo de verificar a normalidade dos dados, assim o teste demonstrou que os dados para o IEC têm distribuição normal, pois tem significância maior que 5%. Já em relação ao NEC e NGC, o teste demonstrou que os dados não tem distribuição normal, por tem uma significância menor de 5%, ferindo um dos pressupostos da regressão, indicando-se assim, o uso de um teste não paramétrico.

Para verificar a relação existente entre os itens analisados na pesquisa, se usou o teste não paramétrico de correlação de *Spearman*. O coeficiente de *Spearman* avalia a intensidade e o sentido da relação monótona entre duas variáveis que estejam numa escala ordinal no mínimo, tem em consideração as ordens atribuídas as observações, em vez dos valores originais, e pode ser aplicado tanto no caso de dados lineares como não lineares (SOUSA, 2019). A Tabela 5 mostra a correlação entre o Índice de Excesso de Confiança (IEC) em relação aos Níveis de Governança Corporativa (NGC) de Bancos sem Influencia Governamental.

Tabela 5: Correlação de Spearman para os bancos sem influência governamental

		Correlações Spearman			
		IEC	NEC	NGC	
rô de Spearman	IEC (Sem)	Coeficiente de Correlação	1,000	,943**	-,338*
		Sig. (2 extremidades)		0,000	0,044
		N	36	36	36
	NEC (Sem)	Coeficiente de Correlação	,943**	1,000	-,382*
		Sig. (2 extremidades)	0,000		0,021
		N	36	36	36
	NGC (Sem)	Coeficiente de Correlação	-,338*	-,382*	1,000
		Sig. (2 extremidades)	0,044	0,021	
		N	36	36	36

Fonte: Elaboração própria, 2021

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

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

Conforme a Tabela 5, observa-se a relação entre a variável Índice de Excesso de Confiança e as variáveis: Níveis de Excesso de Confiança e Níveis de Governança Corporativa, assim sendo, verifica-se que o IEC tem relação positiva com NEC com uma significância no coeficiente de correlação de 0,01, ou seja, com 99% de confiança afirma a relação entre as variáveis, entretanto encontrou-se uma relação negativa com o NGC com 0,05 de significância, sendo verificado com 95% nível de confiança que quanto maior IEC menor o NGC – Nível de Governança corporativa. Esse resultado vai de acordo com os estudos de Ferla et. al., (2017) que concluíram que os CEOs das organizações sem os mecanismos de governança corporativa apresentam maior excesso de confiança e são mais otimistas.

4.2 Resultados dos Bancos com Influência governamental

A Tabela 6, apresenta os Perfis dos CEOs dos Bancos com Influencia Governamental, sendo analisados 9 (nove) Bancos listados na B3, do período de 2018 a 2020.

Tabela 6: Perfis do CEOs dos Bancos com Influência governamental

EMPRESAS	ANO	IDADE	GÊNERO	EDUC	DESEMP	EXPE	FOTO DO PERFIL	DUAL
BANESTES S.A. - BCO EST ESPÍRITO SANTO	2018	49	M	S	1	S	N	0
	2019	55	M	N	1	N	N	0
	2020	56	M	N	1	N	N	0
BCO AMAZONIA S.A.	2018	43	M	S	1	N	N	0
	2019	44	M	S	1	N	N	0
	2020	45	M	S	1	N	N	0
BCO BRASIL S.A.	2018	53	M	N	1	S	N	0
	2019	74	M	S	1	S	N	0
	2020	75	M	S	1	S	N	0
BCO ESTADO DE SERGIPE S.A. - BANESE	2018	73	M	S	1	N	N	0
	2019	74	M	S	1	N	N	0
	2020	75	M	S	1	N	N	0
BCO ESTADO DO PARA S.A.	2018	63	M	N	1	N	N	0
	2019	64	M	N	1	N	N	0
	2020	65	M	N	1	N	N	0
BCO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.	2018	60	M	S	1	S	N	0
	2019	62	M	S	1	S	N	0
	2020	63	M	S	1	S	N	0
BCO NORDESTE DO BRASIL S.A.	2020	45	M	N	1	N	N	0
	2018	52	M	N	1	N	N	0
	2019	53	M	N	1	N	N	0
BRB BCO DE BRASÍLIA S.A.	2018	41	M	S	1	S	N	0
	2019	42	M	S	1	S	N	0
	2020	43	M	S	1	S	N	0
PARANA BCO S.A.	2018	45	M	S	1	S	N	1
	2019	46	M	S	1	S	N	1
	2020	47	M	S	1	S	N	1

Fonte: Elaboração própria, 2021

*O desempenho foi por variável binária, onde 0 significa desempenho negativo e 1 significa desempenho positivo.

Conforme Tabela 6, percebe-se que em relação a idade, a média de idade de um CEO de bancos com Influência governamental é de 53 anos de idade, com o mínimo de 41 anos e o máximo de 75 anos. Quando comparada os resultados dos bancos sem influência governamental, a idade apresenta uma média menor relação que foi de 55 anos (Tabela 2). No que diz respeito ao gênero, todos os bancos analisados, apresentaram no cargo de CEO apenas pessoas do gênero Masculino.

No que se refere ao nível de educação dos CEOs, ao contrário dos bancos sem influência que apenas o Banco do Bradesco S.A apresentou em seus Formulários, CEO sem nível superior, alguns Bancos com Influência governamental apresentaram CEOs sem o nível superior ocupando o cargo, como: Banco Est Espírito Santo, do Brasil S.A, do Estado do Para S.A e do Nordeste do Brasil S.A. Em questão do desempenho do CEO, medido através do ROE do ano anterior, todos os bancos apresentaram desempenho positivo.

Além disso, a experiências como CEO, CFO, COO, CIO ou vice presidente, os bancos com Influência Governamental como Banco Est Espirito Santo, Amazonia S.A, Banese, Estado do Para S.A e Nordeste do Brasil S.A apresentaram CEOs sem experiências anteriores nesses cargos. Isso mostra que em relação aos bancos sem influência governamental, os bancos com influência em uma abertura maior para sem experiencias anteriores ocuparem o cargo de CEO. Quanto à relação a foto do perfil, assim como nos bancos sem influência, nenhum relatório de administração dos Bancos com influência governamental analisados, apresentou fotos dos CEOs. E Por fim, em relação ao Dualidade do CEO, apenas o banco Paraná S.A tem um gestor que além de ocupar o cargo de CEO também ocupa o cargo de Presidente do Conselho de Administração.

Tabela 7: Estatística descritiva dos bancos com influência governamental

	N	Mínimo	Máximo	Média	Erro Desvio
IEC (Com)	27	46,00	80,00	60,0741	11,42509
NEC (Com)	27	1,00	3,00	1,9630	0,93978
NGC (Com)	27	0,00	3,00	0,4444	0,97402

Fonte: Elaboração própria, 2021

Na Tabela 7 foram analisados o Índice de Excesso de Confiança (IEC), o Nível de Excesso de Confiança (NEC) e os Níveis de Governança Corporativa (NGC) de Bancos com Influência Governamental. O IEC apresentou uma média de 60,07 pontos para 21 observações, com um índice que variou de 46 a 80. Quando comparado, com os CEOs de Bancos sem Influência Governamental, observa que os bancos com influência possuem média maior para o IEC.

O NEC apresentou uma média de 1,96, sendo esse, nível de excesso de confiança é semelhante ao encontrado nos bancos sem influencia governamental (Tabela 2), no qual classifica-se também no Nível 2 (*overestimation*), onde o CEO passa a superestimar suas próprias habilidades e desempenho. Esses resultados são parecidos achados nos estudos de Costa Correia e Lucena (2017), onde encontraram para o Índice de Excesso de Confiança e os Níveis de Excesso de Confiança uma média de 59,4 e 2,02 respectivamente.

Ainda de acordo com a Tabela 7, em relação aos níveis de Governança Corporativa a média atingida foi de 0,44, ou seja, os Bancos com Influência Governamental não se encontram nem no Nível 1 (um), que é mais baixo de Governança Corporativa. Isso quer dizer que, a maioria dos Bancos com Influência Governamental são bancos mais tradicionais que não aplicam princípios básicos da governança corporativa, diferentemente dos Bancos sem influencia, que se apresentam no nível 1 de GC. Com exceção do Banco do Brasil que é o único banco dentre os grupos de bancos com e sem influencia governamental a fazer parte do nível mais alto Nível 3, chamado de Novo Mercado.

Tabela 8: Teste de normalidade

	Shapiro-Wilk		
	Estatística	gl	Sig.
IEC (Com)	0,724	27	0,000
NEC (Com)	0,895	27	0,010
NGC (Com)	0,506	27	0,000

Fonte: Elaboração própria, 2021

Na tabela 4, foi realizado o teste de normalidade Shapiro-Wilk, por a amostra é menor que 30, com o objetivo de verificar a normalidade dos dados, assim o teste demonstrou que os

dados para o NEC têm distribuição normal, pois tem significância maior que 5%. Já em relação ao IEC e NGC, o teste demonstrou que os dados não tem distribuição normal, por tem uma significância menor de 5%, ferindo um dos pressupostos da regressão, sendo assim, indica-se fazer um teste não paramétrico.

Tabela 9: Correlação de Spearman para os bancos com influência governamental

		Correlações Spearman			
		IEC	NEC	NGC	
rô de Spearman	IEC (Com)	Coefficiente de Correlação	1,000	,919**	,471*
		Sig. (2 extremidades)		0,000	0,013
		N	27	27	27
	NEC (Com)	Coefficiente de Correlação	,919**	1,000	,490**
		Sig. (2 extremidades)	0,000		0,009
		N	27	27	27
	NGC (Com)	Coefficiente de Correlação	,471*	,490**	1,000
		Sig. (2 extremidades)	0,013	0,009	
		N	27	27	27

Fonte: Elaboração própria, 2021

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

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

Para verificar a relação existente entre os itens analisados na pesquisa, se usou o teste não paramétrico de correlação de Spearman, conforme Tabela 9, assim, observa-se que o Índice de Excesso de Confiança (IEC) dos Bancos com Influência Governamental obteve relação tanto com Nível de Excesso de Confiança (NEC) quanto como os Níveis de Governança Corporativa (NGC).

Em conformidade com a Tabela 9, observa-se a relação entre a variável Índice de Excesso de Confiança e as variáveis: Níveis de Excesso de Confiança, no qual verifica-se que o IEC tem uma relação positiva com NEC com uma significância no coeficiente de correlação de 0,01, como aconteceu nos bancos sem influencia governamental, assim quanto maior IEC maior também ser a o NEC, visto que o resultado apresenta nível de significância de 99%. Além disso, o IEC também teve uma relação positiva com o NGC com 0,05 de significância, diferentemente do que ocorreu com os bancos sem influência, que teve uma relação negativa, assim afirma-se que quanto maior o IEC, maior o Nível de governança corporativa. Esse resultado vai de encontro com os estudos de Mohamed, Baccar, Fairchild e Bouri (2012) que afirmaram que se os mecanismos de governança corporativa forem eficazes, podem gerar grande impacto sobre a existência dos vieses excesso de confiança do CEO, reduzindo a probabilidade de decidir por estratégias corporativas que não sejam ideias para empresa.

Todavia, ressalta-se a diferença encontrada nos grupos analisados, no qual o IEC influenciou negativamente o NGC, nos Banco sem influência, inferindo assim, que o excesso de confiança reduz o nível de práticas de governança, enquanto nos bancos com influência governamental o IEC influenciou positivamente as práticas de governança corporativa.

Os resultados obtidos não afirmam que os Bancos com influência governamental possuem melhores práticas de governança corporativa em relação aos Bancos sem influência governamental, mas quer dizer que o Índice de Excesso de Confiança (IEC) do *Chief Executive Officer* pode melhorar ou estimular as práticas de governança corporativa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar a relação Excesso de Confiança do *Chief Executive Officer* com os níveis diferenciados de Governança Corporativa dos Bancos com e sem influência governamental. A pesquisa tomou como base metodológica os estudos de Costa, Correia e Lucena (2017), para obter o Índice de Excesso de Confiança (IEC), para a coleta de dados foi necessário utilizar de informações fornecidas pelas empresas nas Demonstrações Financeira Padronizadas, dos Formulários de Referência, notas explicativas e Relatórios da Administração no *website* da B3. A amostra foi composta por 21 Bancos, analisados do período de 2018 a 2020, sendo 12 deles sem Influência Governamental e 9 com Influência Governamental, totalizando em 63 observações.

Os resultados obtidos na estatística descritiva para os bancos sem e com influência governamental, encontra-se que os CEOs desses Bancos apresentam um nível de excesso de confiança considerável, isso pelo fato de que o Índice de Excesso de Confiança mostrou uma média de 57,58 e 60,07, respectivamente, sendo confirmando através dos Níveis de Excesso de Confiança de 1,92 para bancos sem influência e 1,96 para bancos com influência governamental, se classificando no nível 2 (*overestimation*), quando o CEO superestima seu desempenho e suas habilidades.

Quando se trata dos Níveis de Governança Corporativa em que se encontram, os bancos sem influencia governamental estão no nível 1, ou seja, utilizam de poucas práticas de GC e estão no nível mais baixo. Enquanto os bancos com influência governamental, a maioria são bancos tradicionais, isso quer dizer, que esses Bancos não se classificam em nenhum nível de governança corporativa. Entretanto tem-se com exceção do Banco do Brasil que é o único banco dentre os grupos de bancos com e sem influencia governamental a fazer parte do nível mais alto, chamado de Novo Mercado (Nível 3).

No que se refere a inferência estatística, através do coeficiente de *Spearman*, foi possível identificar uma correlação entre o Índice de Excesso de Confiança (IEC) do CEO tanto com o Nível de Excesso de Confiança (NEC) quanto com os Níveis de Governança Corporativa (NGC). O IEC tem uma relação positiva com o NEC tanto nos Bancos sem influência, quanto nos bancos com influência governamental. No que diz respeito ao IEC em relação ao NGC, o Índice de Excesso de Confiança tem uma relação negativa com os Níveis de Governança Corporativa, ou seja, quanto maior é Excesso de Confiança do CEO menor é o Nível de Governança Corporativa dos bancos sem influência governamental. No que refere-se aos Bancos com influência governamental, existe uma relação positiva, ou seja, quanto maior é o Excesso de Confiança do CEO, maior é o Nível de Governança Corporativa desses Bancos.

Diante dos resultados do presente estudo, verifica-se que o Índice de Excesso de confiança influenciou de forma negativa os Níveis de Governança Corporativa nos Bancos sem influência governamental, concluindo assim, que o excesso de confiança do CEO reduz as práticas de governança corporativa, enquanto nos bancos com influência governamental o Índice de Excesso de Confiança influenciou de maneira positiva os Níveis de Governança Corporativa, ou seja, o excesso de confiança interfere de modo a aumentar o Nível de práticas de governança corporativa.

Como limitação, afirma que a presente pesquisa analisou Bancos com e sem Influencia Governamental listado na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) no período de 3 anos, de 2018 a 2020, não sendo possível a generalização para o segmento de Instituições financeiras. Por fim, sugere-se que pesquisas posteriores sejam realizadas com Bancos da Bolsa de valores de NYSE, com o intuito de comparar os resultados encontrados com Bancos listados na B3.

REFERÊNCIAS

- BARBOSA, Flávia Lorenne Sampaio et al. Corporate governance, dynamic capabilities and business performance in companies listed in Brasil, Bolsa, Balcão S/A (B3 S/A). **Revista de Administração da UFSM**, v. 14, p. 182-201, 2021.
- BARROS, Lucas Ayres B. de C.; DA SILVEIRA, Alexandre Di Miceli. Excesso de confiança, otimismo gerencial e os determinantes da estrutura de capital. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 6, n. 3, p. 293-335, 2008.
- BARROS, Lucas Ayres Barreira de Campos. **Decisões de financiamento e de investimento das empresas sob a ótica de gestores otimistas e excessivamente confiantes**. 2005. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- BRASIL, BOLSA, BALCÃO (B3). Empresas Listadas. São Paulo: B3, 2019. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm. Acesso em: 20 dez. 2019.
- BOGEEA, Felipe; DE CAMPOS BARROS, Lucas Ayres Barreira; DE CAMPOS BARROS, Ayres Barreira. Processo de tomada de decisão do investidor individual brasileiro no mercado acionário nacional: um estudo exploratório enfocando o efeito disposição e os vieses da ancoragem e do excesso de confiança. **Gestão & Regionalidade**, v. 24, n. 71, 2008.
- BORTOLI, Cassiana. A sofisticação financeira dos CEO'S e sua relação com os vieses cognitivos excesso de confiança e otimismo: um estudo realizado em companhias abertas brasileiras. 2017. Tese de Mestrado. Universidade Federal do Paraná.
- BORTOLI, Cassiana; SOARES, Rodrigo Oliveira. Executivos Com Maior Sofisticação Financeira São Mais Confiantes e Otimistas?. **Revista de administração contemporânea**, v. 23, n. 2, p. 268-287, 2019.
- BUGALHO, Francieli Morlin; SCHNORRENBERGER, Darcil. AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO ASSOCIADA A VIESES COGNITIVOS NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA: INSIGHTS DA LITERATURA INTERNACIONAL. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 13, p. 184-206, 2020.
- COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS (CVM). Recomendações da CVM sobre Governança Corporativa. CVM, 2002.
- DA SILVA, Ricardo Luiz Menezes; NARDI, Paula Carolina Ciampaglia; JUNIOR, Tabajara Pimenta. O impacto da migração das empresas para os níveis diferenciados de governança corporativa da BM&F BOVESPA sobre o risco e o retorno de suas ações. **Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria**, v. 5, n. 2, p. 222-242, 2012.
- DA SILVA MACEDO, Marcelo Alvaro; ALYRIO, Rovigati Danilo; DE ANDRADE, Rui Otávio Bernardes. Análise do comportamento decisório: um estudo junto a acadêmicos de administração. **Revista de Ciências da Administração**, v. 9, n. 18, p. 35-55, 2007.
- DE ANDRADE, Jefferson Pereira; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. A Influência do Excesso de Confiança dos Gestores nas Decisões Estratégicas.

DE SENA COSTA, Ingrid Laís; DE SOUSA CORREIA, Thamirys; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. Impacto do excesso de confiança na estrutura de capital: evidências no Brasil e nos Estados Unidos Impact of overconfidence on capital structure: evidence in Brazil and the United States. **Revista BASE**–v, v. 16, n. 2, 2019.

DE SOUZA, Paulo Vitor Souza; NIYAMA, Jorge Katsumi; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Ensaio teórico sobre os vieses cognitivos nos julgamentos dos preparadores das demonstrações contábeis. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 19, 2020.

DE VILHENA, Felipe Augusto Costa; CAMARGOS, Marcos Antônio. Governança corporativa, criação de valor e desempenho econômico-financeiro: evidências do mercado brasileiro com dados em painel, 2005-2011. **REGE-Revista de Gestão**, v. 22, n. 1, p. 77-96, 2015.

FEITOSA, Arnaldo Barros; SILVA, Pablo Rogers; SILVA, Dany Rogers. A influência de vieses cognitivos e motivacionais na tomada de decisão gerencial: Evidências empíricas em uma empresa de construção civil brasileira. **Revista de Negócios**, v. 19, n. 3, p. 3-22, 2014.

FERREIRA, Caio Fonseca; YU, Abraham Sin Oih. Todos acima da média: excesso de confiança em profissionais de finanças. **Revista de Administração & Contabilidade da Universidade de São Paulo**, v. 38, n. 2, 2003.

FONSECA, J. J. S. Metodologia da pesquisa científica. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila

FRANCESCHINI, Rafaella Maranhão Kawata et al. Conhecimentos contábeis e gerenciais e a ocorrência de heurísticas: um estudo com estudantes de ciências contábeis. 2017.

GERHARDT, Tatiana Engel et al. Estrutura do projeto de pesquisa. **Métodos de pesquisa. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. p. 67-90**, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA (IBGC). Código das melhores práticas de governança corporativa. 5. ed. São Paulo: IBGC, 2015.

LARCKER, D. TAYAN, B. 2016. Corporate governance - Matters. 2 ed. 2016.

LIMA FILHO, Raimundo; BRUNI, Adriano Leal; SAMPAIO, Márcio. A Influência do Gênero, Idade e Formação na Presença de Heurísticas EM Decisões de Orçamento: Um Estudo Quaseexperimental (The Influence of Gender, Age and Formation in the Presence of Heuristics in Budgeting Decisions: A Almost Experimental Study). **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 2, p. 103-117, 2012.

LUCENA, Wenner Glaucio Lopes; FERNANDES, Maria Sueli Arnoud; DA SILVA, José Dionisio Gomes. A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 3, p. 41-58, 2011.

LUPPE, Marcos Roberto; ANGELO, Claudio Felisoni de. As decisões de consumo e a heurística da ancoragem: uma análise da racionalidade do processo de escolha. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 11, n. 6, p. 81-106, 2010.

MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva; DANTAS, Manuela Moura; OLIVEIRA, Rafael Fernandes da Silva de. Análise do Comportamento Decisório de Profissionais de Contabilidade sob a perspectiva da Racionalidade Limitada: Um Estudo sobre os Impactos da Teoria dos Prospectos e das Heurísticas de Julgamento. **REVISTA AMBIENTE CONTÁBIL-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036**, v. 4, n. 1, p. 1-16, 2012.

MARIN, Rodrigo de Souza et al. Aplicação de um modelo cognitivo para análise de tomada de decisão em ambiente de desenvolvimento orçamentário. 2010.

MENDES-DA-SILVA, Wesley; YU, Abraham Sin Oih. Análise empírica do senso de controle: buscando entender o excesso de confiança. **Revista de administração contemporânea**, v. 13, n. 2, p. 247-271, 2009.

MOHAMED, Ezzeddine Ben et al. Does corporate governance affect managerial optimism? Evidence from NYSE panel data firms. **International Journal of Euro-Mediterranean Studies**, v. 5, n. 1, p. 41-56, 2012.

NARDI, Paula Carolina Ciampaglia; NAKAO, Sílvio Hiroshi. Impacto da entrada nos níveis diferenciados de governança corporativa sobre a imagem institucional das empresas. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 19, n. 2, p. 85-111, 2008.

OLIVEIRA, Allan Marcelo de. Influência dos vieses de excesso de confiança e otimismo sobre gerenciamento de resultados em campanhas listadas na BM&FBOVESPA. 2017.

ORO, Ieda Margarete; KLANN, Roberto Carlos. Avaliação da capacidade de julgamento & tomada de decisão baseado nas Normas Internacionais de Contabilidade. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 16, n. 47, 2017.

PLOUS, Scott. **The psychology of judgment and decision making**. McGraw-Hill Book Company, 1993.

RAMOS, M. P. Métodos quantitativos e pesquisa em Ciências Sociais: lógica e utilidade do uso da quantificação nas explicações dos fenômenos sociais. **Mediações – Revista de Ciências Sociais**. Londrina, v. 18, n.1, p.55-65, jan/jun 2013.

SAMPAIO, Márcio Santos; BRUNI, Adriano Leal; LIMA FILHO, Raimundo Nonato; CORDEIRO FILHO, José Bernardo. (2012) Excesso de Confiança e Controladoria: um Estudo Envolvendo Práticas Orçamentárias. *Revista de Finanças Aplicadas*. Publicado em 05/03/12. Pp.1-20

SAUERWALD, Steve; SU, Weichieh. CEO overconfidence and CSR decoupling. **Corporate Governance: An International Review**, v. 27, n. 4, p. 283-300, 2019.

SILVA, THIAGO BRUNO DE JESUS; DA CUNHA, PAULO ROBERTO; FERLA, RAFAEL. Excesso de Confiança e Otimismo Sobre a Estrutura de Capital de Firms Brasileiras com Diversidade no Conselho de Administração. **Revista Mineira de Contabilidade**, v. 18, n. 3, p. 27-39, 2017.

SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da. **Governança corporativa, desempenho e valor da empresa no Brasil**. 2002. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da; BARROS, Lucas Ayres B. de C.; FAMÁ, Rubens. Estrutura de governança e valor das companhias abertas brasileiras. **Revista de Administração de empresas**, v. 43, n. 3, p. 50-64, 2003.

SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. **Quarterly Journal of Economics**, 69(1), 99-118. 1955.

SOUZA, A. Coeficiente de Correlação de Pearson e Coeficiente de correlação de *Spearman*. O que medem e em que situações devem ser utilizados? **Correio dos Açores**, p. 19, 2019.

TVERSKY, A; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124-1131.

VERGARA, Sylvia Constant. Projetos e relatórios de pesquisa. **São Paulo: Atlas**, 2006.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por me dar saúde para lutar por meus objetivos todos os dias. Obrigada Senhor por ter me dado a força, paciência e a sabedoria que eu necessitava pra concluir esse trabalho, por ter me carregado no colo nos momentos mais difíceis da minha vida e por me proteger a cada segundo. Sinto seu amor por mim, em cada batida do meu coração.

A minha mãe Eliete, que nunca mediu esforços pra me proporcionar o melhor. Que me ensinou os valores das coisas simples, o respeito ao próximo, o caráter e principalmente o amor em seus gestos. Obrigada por sempre estar presente em minha vida, e por nunca me deixar desistir no meio do caminho, a Senhora é a minha base e minha fonte de força que nunca me deixa cair.

A meu pai (*In memoriam*), que sonhou com esse dia, mas que nessa reta final, partiu de forma inesperada. Obrigada por ter me ensinado a ser uma mulher forte e a não desistir na primeira dificuldade. Sei que o senhor juntamente a Deus, me deram forças pra concluir esse trabalho no momento mais difícil da minha vida.

Aos meus Irmãos, Roberto, Renato, Rosana e Augusto, que sempre se fizeram presente. Pelo companheirismo e cumplicidade, por arrancar meus sorrisos nos momentos de tristeza, por sempre me incentivar a ir em busca do que almejo.

Ao meu noivo Miguel, que sempre se fez presente e me incentivou a todo momento a continuar. Obrigada, meu amor, pela paciência, pelo carinho e por compreender meus momentos de ausência.

A minha orientadora Ádria Tayllo Alves de Oliveira, que nunca mediu esforços para ajudar a concluir esse trabalho. Obrigada por toda dedicação, paciência, preocupação e ensinamentos. A senhora é uma pessoa extraordinária, com um coração imenso. Esse trabalho só se tornou possível, porque lhe tive como orientadora, porque além de orientar a senhora sabe ouvir e entender a situação de cada aluno seu. Foi um prazer ter sido sua orientanda.

A todos os meus amigos de turma que durante todos esses anos juntos, tornaram as manhãs mais leves, com muitas risadas e companheirismo.

Aos professores José Luís da Souza e Mamadou Dieng, por aceitarem fazer parte da banca examinadora e dar suas valiosas contribuições para esse estudo.

Aos Professores do curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba – UEPB, que durante todos esses anos de caminhada, contribuíram com qualidade e sabedoria para minha formação profissional, ética e pessoal com aulas tão construtivas.

A todos vocês, muito obrigada!