

repec

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade Journal of Education and Research in Accounting

REPeC, Brasília, v. 14, n. 3, jul./set. 2020

Disponível online em www.repec.org.br

DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v14i3>

EQUIPE EDITORIAL

CORPO DIRETIVO

Maria Clara Cavalcante Bugarim, Presidente da Academia Brasileira de Ciências Contábeis (Abracicon), Brasil

COMITÊ DE POLÍTICA EDITORIAL

Antonio Carlos Dias Coelho, Doutor, Universidade Federal do Ceará (UFC), CE, Brasil
Carlos Renato Theóphilo, Doutor, Universidade Montes Claros (Unimontes), MG, Brasil
Edgard B. Cornachione Jr., Ph.D., Universidade de São Paulo (USP), SP, Brasil
Emani Ott, Doutor, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), RS, Brasil
Jacqueline Veneroso Alves da Cunha, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), MG, Brasil
Orteans Silva Martins, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil
Patrícia Gonzalez Gonzalez, Doutora, Universidade del Valle (UV), Cali, Colômbia

EDITOR

Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor, University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos da América

EDITORES ADJUNTOS

Andson Braga de Aguiar, Doutor, Universidade de São Paulo (USP)
Bruna Camargos Avelino, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)
Iracema Raimunda Brito Neves Aragão, Doutora, Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS)
José Elias Feres de Almeida, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
Márcia Martins Mendes de Luca, Doutora, Universidade Federal do Ceará (UFC)
Robson Zuccolotto, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
Vinicius Gomes Martins, Doutor, Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)

COMITÊ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

Ervin Black, Oklahoma University, Estados Unidos da América
Gary Hetch, University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos da América
Greg Burton, Brigham Young University, Estados Unidos da América
Lúcia Lima Rodrigues, Universidade do Minho, Portugal

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

Maria do Carmo Nóbrega, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

REVISÃO DE NORMALIZAÇÃO

Simone Kuperchmit, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor, University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos da América

PROJETO GRÁFICO

Thiago Luis Gomes, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

DIAGRAMAÇÃO

Simone Silva, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

BIBLIOTECÁRIA

Lúcia Helena Alves de Figueiredo, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

ASSISTENTE EDITORIAL

Simone Kuperchmit, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

Esta revista oferece acesso livre imediato ao seu conteúdo, pela internet no sistema SEER, disponibilizando gratuitamente o conhecimento científico ao público com vistas à sua democratização.

A REPEC está utilizando o Sistema Eletrônico de Editoração de Revistas (SEER) como meio de gerenciamento do periódico.

O Sistema Eletrônico de Editoração (SEER) foi traduzido e adaptado do Open Journal Systems (OJS) pelo Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia (IBICT). Esse software livre, desenvolvido pela Universidade British Columbia do Canadá, tem como objetivo dar assistência na edição de periódicos científicos em cada uma das etapas do processo, desde a submissão e avaliação dos consultores até a publicação *on-line* e sua indexação.

Disponível em: <http://www.repec.org.br>

© Abracicon – Academia Brasileira de Ciências Contábeis – 2020



Academia Brasileira de Ciências Contábeis (Abracicon)
SAS, Qd. 5, Bl. J, 4º andar, Ed. CFC, CEP: 70070-920, Brasília-DF
E-mail: repec@cfc.org.br

REPEC: Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade [recurso eletrônico] / Academia Brasileira de Ciências Contábeis – v.1, n.1 (jan. 2007/abr. 2007)- -- Brasília: CFC, 2007-.

Trimestral

ISSN: 1981-8610

Modo de acesso: <http://www.repec.org.br>

1. Ciências Contábeis 2. Contabilidade I. Conselho Federal de Contabilidade II. Título.

CDU-657

Ficha Catalográfica elaborada pela Bibliotecária Lúcia Helena Alves de Figueiredo CRB 1/1.401

Palavra do Editor

Caro(a) leitor(a), estamos entregando o terceiro número do ano de 2020. Neste, teremos 1 (um) editorial e 6 (seis) artigos, como habitualmente fazemos. A outra novidade foi a quantidade de *lives* realizadas pela REPeC e RBC, com todo o apoio dado pelo Conselho Federal de Contabilidade a Abracicon, nos nomes dos contadores presidente Zulmir Breda e da presidente Maria Clara Bugarim.

Neste número, iniciamos com o artigo escrito pela nossa editora associada, professora doutora Iracema Neves, que fala sobre a implicação das revoluções científicas sobre o texto científico, destacando a importância da argumentação para contribuir, inovar e comunicar.

Sobre os artigos, o primeiro dele é escrito pelos autores Evaldo Rezende Duarte, Fernando Caio Galdi e Felipe Storch Damasceno. Nele, os autores almejam evidenciar que as empresas brasileiras listadas na B3, por conta da iminência da ruptura dos índices estabelecidos nos *covenants*, possuem maior nível de gerenciamento de resultado. Os resultados apontam robustas evidências de que as empresas brasileiras suspeitas (próximas da ruptura) atuam de modo a melhorar seu resultado possivelmente para evitar a ruptura dos *covenants*. Este estudo espera contribuir na evidenciação da fragilidade de *covenants* financeiros inseridos nos contratos de dívida e, conseqüentemente, na exposição a risco maior do capital de terceiros.

O segundo artigo é escrito pelos autores Fábio Frezatti e Diógenes Bido. Nesse artigo, os autores buscaram identificar o que estimula ou inibe a satisfação do revisor no desempenho de suas tarefas, a partir da abordagem seminal de Katz e Kahn (1970), em que o conflito de função e a ambiguidade de função são analisados no que se refere ao papel do revisor. Entre os resultados, o posicionamento do periódico em *rankings*, como Qualis e JCR, está entre os aspectos que mais afetam favoravelmente à satisfação do revisor. A ambiguidade de função impacta negativamente a satisfação do revisor. Os elementos de conflito de função não foram identificados como afetando negativamente a satisfação.

O próximo artigo foi escrito pelos autores Altieres Frances Silva e Rodrigo Fernandes Malaquias. O objetivo deste trabalho foi identificar características associadas à adoção de práticas de gestão financeira por produtores rurais do Triângulo Mineiro. Os principais resultados indicaram que as práticas de gestão financeira apresentaram relação com a idade do produtor, o conhecimento dos custos de produção, a participação em treinamento sobre gestão financeira e a percepção sobre a relevância da gestão financeira.

O quarto artigo, na área de educação contábil, foi escrito pelos autores Vitor Hideo Nasu e Luis Eduardo Afonso. Este artigo tem como objetivo analisar a relação entre o cinismo e a expectativa de trapaça nas vidas acadêmica e profissional de estudantes de cursos de pós-graduação *lato sensu* da área contábil. Sobre os resultados, os testes iniciais indicaram que o nível de cinismo dos participantes é similar quando analisados por sexo, área em que trabalham e formação acadêmica. Os modelos de regressão logística binária indicaram que há relação positiva entre o cinismo e a expectativa de trapaça, tanto na vida acadêmica como na profissional.

O quinto artigo, escrito pelas autoras Jessica Giovana Nolli e Ilse Maria Beuren, tem como objetivo analisar o efeito das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação na relação entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação em empresas da indústria têxtil. Os resultados da pesquisa mostram que os respondentes avaliaram a cooperação como estrategicamente importante. Porém, para alcançar os objetivos pretendidos com a aliança estratégica, é necessário que as práticas de gestão da cooperação e o escopo de transação estejam alinhados. A relevância estratégica da cooperação impactou positivamente o desempenho da cooperação, quando associada ao compartilhamento de informações, à interação entre os parceiros e às atividades desenvolvidas entre os parceiros da cooperação.

Por último, o artigo escrito pelas pesquisadoras Rosilei de Fátima Martins de Souza Fonseca e Márcia Maria dos Santos Bortolucci Espejo tem como objetivo avaliar o efeito mediador das *proxies* de controle gerencial nas características do empreendedor sobre o desempenho organizacional financeiro e não financeiro das empresas. Sobre os resultados, a mediação das *proxies* de controle gerencial, na relação estabelecida, ocorre de forma parcial e concorrente. Houve necessidade de reespecificação do modelo inicial, conforme apontamento das análises. O modelo final indicou que características do empreendedor influenciam diretamente, de forma negativa, o desempenho organizacional em 36,4%, enquanto que, por meio das *proxies* de controle gerencial, o efeito foi positivo em 41,3%.

Gostaria de oportunizar e sempre relatar que a REPeC não é uma publicação apenas ligada à área de educação, mas a várias áreas como mostrado em seus objetivos, quais sejam Financeira, Gerencial, Pública, Auditoria, Tributos, entre outros.

Sem mais, agradeço a todos os pesquisadores que submeteram seus artigos à REPeC. Parabéns aos que tiveram os artigos aprovados, pois a demanda é bastante alta, e o caminho até a publicação final bastante árduo. Espero que todos fiquem bem neste tempo difícil que estamos passando e aproveitem a leitura.

Muito obrigado, novamente, aos leitores e espero que desfrutem dessa nova edição.

Saudações acadêmicas.

Gerlando Lima, PhD.
Editor chefe.

Argumentação: criticidade e contribuição no discurso científico

Iracema Raimunda Brito Neves

<https://orcid.org/0000-0002-7419-2127> | E-mail: irbn31@yahoo.com.br

Ciência e sociedade: avanços impulsionam o diálogo

Com metodologia própria, a ciência adquiriu credibilidade social por exprimir verdades sobre a origem do universo e do próprio homem de maneira competente. Essa notoriedade se construiu em contextos de revoluções que rejeitaram teorias e estabeleceram novos paradigmas, modificando sobremaneira o fazer científico. Podemos afirmar que a sucessão de revoluções, descritas em Kuhn (2011), ratifica a relevância da metamorfose científica e das experiências decorrentes do percurso trilhado, atentando-nos à volatilidade de suas contribuições quando circunstanciadas no tempo e no espaço.

Em “A Estrutura das Revoluções Científicas”, Kuhn (2011, p. 27) assinala que “o mundo cientista é tanto qualitativamente transformado como quantitativamente enriquecido pelas novidades fundamentais de fatos e teorias”. O autor evidencia que o século XX é marcado pela transição de uma ciência natural individualista (metafísica), vinculada a áreas de significativo impacto tecnológico e econômico, para uma ciência apolítica praticada por comunidades especializadas que sustentam a primazia do rigor metodológico. Fuller (2003) relata que os cientistas sociais se sentiram aliviados e acolhidos ao constatarem que o título “ciência” assume essa nova concepção nesse contexto.

A dialética entre a ciência e a sociedade, que se alicerça na credibilidade preservada por Kuhn, bem como no poder e na autoridade que o conhecimento científico exerce sobre os indivíduos e sobre o contexto em que esses se inserem. No século XXI, a ciência é concebida como culturalmente construída e situada, incorporando conhecimentos locais e universais – contornos cada vez mais inclusivos das áreas humanas e sociais que aproximam os agentes científicos e os interessados pela ciência –, concepção difundida por estudiosos como Miller (1983) e Latour (2005).

Infere-se que, à medida que a ciência gera conhecimentos e explicações para os fenômenos e as situações investigadas, a realidade social se transforma e passa a ensejar por justificativas científicas para entendimento dessa realidade modificada. Nesse contexto, a revolução científica dá destaque ao papel do pesquisador-interlocutor, visto que esse sujeito se utiliza do seu repertório sociocultural, sem negligenciar a especificidade da linguagem científica, para produzir um discurso imperativamente claro, coeso, livre de contaminações subjetivas e imparcial (Targino, 2010). Para Minayo (2002, p. 14), “não é apenas o investigador que dá sentido ao seu trabalho intelectual, mas os seres humanos, os grupos e as sociedades dão significado e intencionalidade a suas ações e a suas construções”. Em Hedges (2002, p. 118), temos que “o texto é a materialização da linguagem em determinado ambiente social, no qual essa linguagem desempenha uma função específica”. As concepções apresentadas por esses autores vão ao encontro do sentido de ciência no século atual: uma ciência preocupada com o bem-estar da humanidade, que se debruça sobre os fenômenos relevantes socialmente, não limitados ao econômico e tecnológico, e que precisa comunicar suas contribuições aos que anseiam por elas.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 24/9/2020. Pedido de Revisão em 24/9/2020. Resubmetido em 24/9/2020. Aceito em 24/9/2020 por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

Nas seções seguintes, daremos enfoque ao discurso apresentado no texto de artigos científicos que, apesar de produção indissociável do pesquisador, devem obedecer a normas de produção intrínsecas ao gênero a que pertencem para não comprometer a concepção de cientificidade e, por conseguinte, o esforço metodológico empreendido.

Especificidades do texto científico

O discurso expresso no texto científico é norteado por regras que buscam imprimir a esse objetividade e impessoalidade. Para Targino, o texto científico deve ser conciso linguisticamente, preciso, objetivo e formal, com uso do verbo na 3ª pessoa do singular ou na 1ª pessoa do plural (Targino, 2010). As peculiaridades apresentadas não fazem inferência à superestrutura do texto científico (introdução, referencial teórico, metodologia, resultados e conclusão), dizem respeito a aspectos intrínsecos que orientam a produção textual.

Ao disseminar o discurso científico por meio da publicação definitiva em periódicos, o pesquisador pactua as regras estabelecidas, tanto no que diz respeito ao formato do documento quanto ao léxico utilizado para expressão das ideias e dos achados da investigação, a autoridade do discurso científico se confunde com a autoridade institucional. Há um acordo tácito entre quem produz o discurso científico e as partes envolvidas no processo de avaliação e validação desse discurso, uma vez que o meio acadêmico é ambiente controlado e monitorado por regras.

Alicerçado numa visão socioconstrutivista, Ivanič (1998) considera o texto acadêmico como reflexo de normas e convenções elaboradas por um grupo de sujeitos que se definem, entre outras coisas, por suas práticas discursivas. Segundo Koch (2010), o sujeito-organizador-planejador constrói o texto partindo de fatores complexos, tais como suas expectativas, convicções e crenças, regras e convenções culturais e sociais, sua inter-relação com outros sujeitos e conhecimentos partilhados, os quais imprimem sentido ao texto. Essa capacidade crítica e racionalidade fornecem subsídios para a argumentação: campo fértil para inovação e efetivas contribuições.

É preciso entendermos que o fato de observarmos as regras da redação formal para produção do discurso científico não deve implicar acriticidade textual. Pactuamos com a ideia de que não há uma ciência plenamente isenta (Fiorin, 1993; Minayo, 2002; Franco, 2004; Morin, 2005; André, Henriques & Alves, 2005; Cardoso, 2006 e Campos, 2012) e isso não implica que discordamos das regras metodológicas vinculadas ao “fazer científico”, tampouco discordamos daquelas inerentes à estruturação textual. Apenas acreditamos que as referidas regras não são totalmente eficazes aos propósitos a que se destinam: tornar o texto científico isento do seu próprio autor. Essa crença resulta do fato de que o texto produzido está circunstanciado histórica e socialmente, portanto exprime a concepção do seu autor no momento em que concebe as primeiras ideias acerca do objeto que pretende investigar.

É preciso que sejamos eficientes na aplicação das regras desse gênero científico sem que os cuidados excessivos o “emudeça” e, por conseguinte, comprometam a contribuição do estudo. O inadmissível ao discurso de um artigo científico não é elemento de “censura”, refeedora de criticidade e do estabelecimento de explicações/justificativas para o objeto ou fenômeno em estudo. Os pudores e as limitações, evidenciados por meio do excesso de citações, por vezes, utilizadas em espaços que deveriam ser construídos com respaldo nos resultados do estudo e na capacidade de inferência do pesquisador, podem ser indícios de que há problemas maiores vinculados à sua formação ou à sua aceitação em determinado grupo hegemônico.

Koch (2002 p. 85) destaca que as relações ideológicas do discurso envolvem subjetividade intrínseca ao poder da argumentação; para a autora, “não existem enunciados neutros e, em decorrência, de que a argumentatividade é uma característica inerente à linguagem humana”. Entendemos que a disseminação de um artigo confere ao texto científico os atributos da relevância e da persuasão como sinônimos de qualidade e utilidade científica.

Argumentação no discurso científico

Antes de discorrermos sobre a argumentação, destacamos que o discurso é aqui concebido como uma maneira de estabelecer o poder, no contexto contemporâneo, que guarda profunda relação com a cognição e com o social, uma das importantes condições das "mentes" que todos os indivíduos em sociedade desfrutam (Van Dijk, 2008). A compreensão do discurso passa pela compreensão de suas condições de produção (Pêcheux, 1990), ou seja, as circunstâncias que levaram à sua elaboração e à conjuntura histórica no qual foi gerado. Para Coracini (1991) o discurso científico, como todos os outros, é construído social e historicamente e o seu sentido se consolida ancorado em diversos textos anteriores.

A leitura e a prática da escrita são fundamentos imprescindíveis para o desenvolvimento da capacidade argumentativa. De acordo com Mazière (2007), a leitura alimenta o trabalho de memória e a retomada do já-dito na construção de sentidos. Contudo, a qualidade das explicações constitutivas dos argumentos elaborados e a competência gramatical para redigi-los – coesão, coerência, aspectos semânticos, estruturação frasal, dentre outros – tornam o ato de argumentar complexo e desafiador. Essas habilidades são sintetizadas por Ducrot (2009) em duas classificações: argumentação retórica e argumentação linguística.

Para Ducrot (2009) a argumentação retórica é a atividade verbal que expressa a capacidade de persuadir, ou seja, de fazer um indivíduo acreditar em alguém ou alguma coisa (o que entendemos como qualidade da explicação); já a argumentação linguística refere-se à organização lógica dos segmentos de discurso tecido pelo encadeamento de proposições vinculadas por operadores argumentativos, na qual uma proposição é argumento e a outra conclusão, estendendo essa lógica aos encadeamentos sequencias de parágrafos.

Jiménez-Aleixandre e Erduran (2007) apresentam a argumentação como justificação, persuasão e controvérsia. A argumentação como justificação se assemelha ao que Ducrot assinala como argumentação linguística e diz respeito a linhas de raciocínio, evidências empíricas e ideias teóricas que justificam uma afirmação. Da mesma maneira que Ducrot, Jiménez-Aleixandre e Erduran (2007) entendem a argumentação como persuasão quando seu fundamento básico é convencer, a exemplo do convencimento da comunidade científica. Esses autores apresentam a argumentação por controvérsia como aquela decorrente de posicionamentos distintos em relação a um mesmo tema.

Retomando a discussão do discurso em artigos científicos, entendemos que esse gênero textual oportuniza ao pesquisador o estabelecimento de contribuições fundadas em posicionamento crítico argumentativo aqui apresentado, ou melhor, bem mais do que oportunidade, os achados de uma pesquisa veiculados em um artigo científico fazem cumprir a função social da ciência. Somos da opinião que a tessitura do discurso em textos científicos requer atenção redobrada, pois a autoridade e o poder exercidos por esse tipo de texto podem torná-lo letal socialmente.

A disseminação de retóricas fundamentadas em justificativas que extrapolam os resultados ou mesmo em explicações decorrentes de estudos sem rigor científico e descontextualizados pode abalar a credibilidade da ciência. Ademais, os ruídos comunicacionais decorrentes de uma interpretação prejudicada tornam inúteis os achados científicos oriundos de pesquisas que originalmente têm significativa relevância social.

Segundo Koch (2002, p. 17) "como ser dotado de razão e vontade, o homem, constantemente, avalia, julga, critica, isto é, forma juízos de valor". Tal afirmação nos leva a crer que as regras para construção do discurso científico, citadas na seção anterior, buscaram conferir "verdade" e evitar dubiedades interpretativas de achados científicos. Podemos tomar como exemplo a incoerência das argumentações retóricas em análises de pesquisas descritivas, publicadas no formato de artigo, cujas comparações de frequência relativa não se fundamentam em um período base de referência – denominamos vulgarmente esse equívoco de "análises de elevador inócuas"; bem como naquelas em que não existem critérios que sustentem logicamente a analogia realizada pelo autor: comparar a capacidade de recomposição financeira de empresas brasileiras e americanas no pós-pandemia da Covid-19, por exemplo.

Poderíamos aqui nos estender a uma série de exemplos equívocos corriqueiros e oportunidades argumentativas detectadas em avaliações de artigos científicos. Entretanto, isso foge ao nosso objetivo – qualquer tentativa de esgotá-los, seria esforço inocente diante das infindáveis possibilidades de articulação de ideias e da criatividade humana. A realidade vivenciada, no século XXI, revela a possibilidade de fazer da pesquisa uma oportunidade de desenvolvimento e bem-estar social, porém, de nada adianta cumprirmos com fidelidade e rigor a metodologia científica, ou até mesmo direcionarmos esforços na busca as urgências sociais, se estivermos ancorados na incapacidade crítica e argumentativa.

Referências

- André, A. P., Henriques, M. J. R., & Alves, P. (2005). Reflexões sobre pesquisa científica e ideologia em ciências sociais. *Seminário Nacional Estado e Políticas Sociais no Brasil*.
- Barros, D. E. C. (2012). Argumentação e linguagem: da retórica à concepção de discurso como prática social. *Revista Desenredo*, 8(2).
- Campos, J. F. D. S. (2012). A natureza ideológica e política do conhecimento geográfico: o papel da pesquisa e dos conceitos na questão agrária espanhola e brasileira. *GeoGraphos. Revista Digital para Estudantes de Geografía y Ciencias Sociales*, 1-9.
- Cardoso, A. (2006). Linguagem, discurso e ideologia. *Linguagens e diálogos*, 122–127. Retrieved from <http://linguagensdialogos.com.br/2010.1/textos/09ens-AnaCarolina.pdf>.
- Coracini, M. J. R. F. (1991). *Um fazer persuasivo: o discurso subjetivo da ciência*. EDUC-Editora da PUC-SP.
- Ducrot, O. (1987). *O dizer e o dito*. Campinas: Pontes.
- Ducrot, O. (2009). Argumentação retórica e argumentação linguística Rhetoric argumentation and linguistic argumentation. *Letras de Hoje*, 44(1), 20–25.
- Fiorin, J. L. (1993). *Linguagem e ideologia*. Editora Ática.
- Fuller, S. (2003). Is Science Governable after the Kuhnian Paradigm? Safeguarding Organized Inquiry in the Emerging Bioliberal Era. *Socialiniai Mokslai*, 3(3), 9–15.
- Franco, M. L. P. B. (2004). Representações sociais, ideologia e desenvolvimento da consciência. *Cadernos de Pesquisa*, 34(121), 169–186.
- Hendges, G. (2002). Citando na internet: um estudo de gênero da Revisão da literatura em artigos acadêmicos eletrônicos. MEURER, JL; MOTTA-ROTH, D. *Gêneros textuais e práticas discursivas*. Bauru, SP: EDUSC.
- Ivanič, R. (1998). *Writing and identity: The discursal construction of identity in academic writing* (Vol. 5). John Benjamins.

- Jiménez-Aleixandre, M. P.; Erduran, S. Argumentation in Science Education: An Overview. In: Erduran, S.; Jiménez-Aleixandre, M. P. (Eds.). *Argumentation in Science Education*. New York: Springer, 2007. p. 3–27.
- Latour, B. (2005). *Reassembling the social: an introduction to actor network theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Koch, I. G. V. (2002). *Argumentação e linguagem*. 7. ed. São Paulo: Cortez Editora.
- Koch, I. G. V. (2010). *O texto e a construção dos sentidos*. São Paulo: Contexto.
- Kuhn, T. S. (2011). *A Estrutura das Revoluções Científicas*. São Paulo: Perspectiva.
- Mazière, F. (2007). *A análise do discurso: história e práticas*. Trad. Marcos Marcionílio. São Paulo: parábola Editorial.
- Miller, J. D. (1983). Scientific Literacy: A Conceptual and Empirical Review. *Daedalus*, 112(2), 29 - 48. <https://doi.org/10.2307/20024852>.
- Minayo, M. C. S. (2002). *Pesquisa Social: teoria, método e criatividade*. Petropolis: Vozes.
- Morin, E. (2005). *Ciência com consciência*. (M. D. Alexandre, & M. A. Dória, Trans.) Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Pêcheux, M. (1990). Análise automática do discurso. *Por uma análise automática do discurso: uma introdução à obra de Michel Pêcheux*. Campinas: Unicamp, 2, 61-151.
- Targino, M. D. G. (2010). Divulgação científica e discurso. *Comunicação & Inovação*, 8(15). 19-28.
- Van Dijk, T. A. (2008). *Discurso e poder*. São Paulo: Contexto.

Gerenciamento de resultado contábil e ruptura dos *covenants*: um estudo empírico no Brasil

Evaldo Rezende Duarte

<https://orcid.org/0000-0003-3238-2325> | E-mail: erezende_9@hotmail.com

Fernando Caio Galdi*

<https://orcid.org/0000-0001-6231-0010> | E-mail: fernando.galdi@fuceape.br

Felipe Storch Damasceno

<https://orcid.org/0000-0002-7046-0040> | E-mail: fdamasceno@fuceape.br

Resumo

Objetivo: Este trabalho busca evidenciar que as empresas brasileiras listadas na B3, por conta da iminência da ruptura dos índices estabelecidos nos *covenants*, possuem maior nível de gerenciamento de resultado.

Método: Para identificar o grupo de empresas suspeitas (próximas da ruptura), foram coletados índices de ruptura dos *covenants* nas notas explicativas e, posteriormente, confrontados com os índices de desempenho gerados através de dados do Economática. A análise foi realizada por meio de testes Econométricos, utilizando-se da Regressão Linear Múltipla estimadas por OLS.

Resultados: Os resultados apontam robustas evidências de que as empresas brasileiras suspeitas (próximas da ruptura) atuam de modo a melhorar seu resultado possivelmente para evitar a ruptura dos *covenants*.

Contribuição: Este estudo espera contribuir na evidenciação da fragilidade de *covenants* financeiros inseridos nos contratos de dívida e, conseqüentemente, na exposição a risco maior do capital de terceiros. Dessa forma, o efeito da inserção de *covenants* financeiros seria reverso ao esperado pelos credores.

Palavras-chave: *Covenants*; *Ebitda*; Gerenciamento de resultado; *Accruals* Discricionários.

* O autor Fernando Caio Galdi agradece ao CNPq pelo apoio financeiro à pesquisa.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 23/10/2019. Pedido de Revisão em 27/10/2019. Resubmetido em 24/4/2020. Aceito em 18/6/2020 por Dr. José Elias Feres Almeida (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Diversas pesquisas relacionam a existência de gerenciamento contábil com o custo da dívida (Watts e Zimmerman, 1990; Healy e Whalen, 1999; Fields, Lys, e Vicent, 2001; Lopes e Martins, 2005), e esses estudos sugerem que o gerenciamento de resultado contábil pode ser utilizado pelos gestores por motivos contratuais para atender às necessidades de restrições contratuais para facilitar ou melhorar condições para empréstimos futuros. Assim, na iminência de ter alto custo da dívida, as empresas atuariam de modo a realizar escolhas contábeis alternativas a fim de divulgar melhores resultados e, conseqüentemente, diminuir esse custo.

Já Callen, Dou e Xin (2016) indicam a relação entre *covenants* e conservadorismo contábil na contratação de dívida privada, condicionando essa relação à extensão da assimetria da informação entre gestores e credores. Eles apontam que, havendo alto grau de assimetria, o conservadorismo e as cláusulas restritivas restauram a eficiência do contrato.

Nesse contexto, ao se firmar contratos de dívidas os credores buscam proteções adicionais inserindo cláusulas contratuais restritivas (*covenants*) para se proteger de ações que não estejam alinhadas com seus interesses. Niklolaev (2010) e Reisel (2014) evidenciam que a importância dos *covenants* está em limitar ações oportunistas dos gestores como gerenciar resultados contábeis. Estudos também relacionam *covenants* e conflito de agência, conforme Fields, Lys e Vicent (2001), os custos da agência são geralmente relacionados às questões contratuais tais como a remuneração de gerência e *covenants* da dívida e isso teria relações diretas com as escolhas contábeis da empresa. Para Zhang (2019), a ruptura dos *covenants* implica também transtornos externos como perda de crédito comercial.

Conforme Freudenberg, Imbierowicz, Saunders e Steffen (2017), os *covenants* tentam diminuir o conflito de agência e, quando havendo ruptura dessas cláusulas, os credores atuariam de modo a “implementar uma estrutura de aliança mais dura”. Demerjian e Owens (2016) também enxergam o uso de *covenants* a fim de diminuir o conflito de agência.

Torna-se notório que a ruptura dos *covenants* implicaria reflexos negativos às empresas tomadoras de crédito tanto em nível interno, com a antecipação do saldo devedor, como também em nível externo influenciando negativamente a relação com fornecedores, por exemplo.

No cenário brasileiro, Silva (2008) aponta que as empresas em geral utilizam práticas contábeis pouco conservadoras e que, nesse caso, existem evidências, indicando que os gestores adotam ações reais que impactam, principalmente, o fluxo da caixa a fim de evitar a violação das cláusulas de *covenants*. Nesse mesmo sentido, Dyreng, Vashishtha e Weber (2017) apontam evidências diretas sobre a má qualidade da informação contábil dos lucros utilizados em medidas de desempenho dos *covenants* que as empresas tendem a divulgar também previsão de fluxo de caixa maior do que as medidas de ganhos GAAP.

O cenário brasileiro apresenta-se como fonte de pesquisa interessante, já que o Relatório Estabilidade Financeira Global emitido pelo Fundo Monetário Internacional em 2015 aponta que o nível de endividamento das empresas brasileiras é de 79%, sendo essa medição realizada entre dívida total sobre o capital próprio e esse índice, posicionando-se entre os mais altos dos países emergentes. Complementa-se que, ao mesmo tempo que as empresas ficam mais alavancadas, a capacidade de fazer face ao serviço das dívidas é menor no Brasil do que em outros emergentes; soma-se a isso o fato de o país ter a maior taxa de juro real do mundo (*International Monetary Fund*, 2015).

Suspeita-se que as empresas brasileiras com alto índice de endividamento e o mercado com altas taxas de juros estariam motivando os gestores a evitarem a ruptura e sofrerem duras sanções (como antecipação do saldo devedor), pois em uma empresa com desempenho abaixo do esperado pelos investidores sofrer sanções financeiras tornar-se-ia um duro golpe.

A inserção de *covenants* busca mitigar conflitos entre credores e devedores minimizando os riscos de inadimplência (Smith & Warner, 1979). Porém, a eficácia dos *covenants* pode estar comprometida pela atuação discricionária dos gestores e a apresentação de relatório financeiro ofuscada pela prática de gerenciamento de resultado. Essa prática estaria aumentando o risco da operação financeira e iludindo credores.

Com a finalidade de complementar os estudos e preencher a lacuna existente, a presente pesquisa tem o objetivo de verificar se, ao se aproximar dos índices estabelecidos nos *covenants*, as empresas brasileiras gerenciam o resultado contábil referente ao índice estabelecido para evitar a ruptura do *covenant* em questão. Dessa forma, espera-se responder ao questionamento: **As empresas brasileiras gerenciam o resultado contábil para atender a cláusulas contratuais de restrições contábeis (*covenants*)?**

O presente estudo avaliou 344 empresas listadas na Bovespa, das quais foram selecionadas 74 que apresentam cláusulas restritivas financeiras “*covenants*” com presença do índice *EBTIDA*. Percebe-se que este índice é utilizado pelas credoras como *proxy* de performance e lucro. Dessa forma, foram geradas 102 observações ao longo do período pesquisado, utilizando-se como fonte de dados o Economática.

A seleção da amostra se deu preliminarmente excluindo-se as empresas com endividamento a curto prazo maior que o endividamento a longo prazo. Na sequência foram excluídas as empresas com nível de endividamento inferior a 20%, pois em tese essas empresas teriam menor motivação para gerenciar resultado em face das cláusulas restritivas.

Foi considerado o período de 2012 a 2016, no qual o espaço temporal se justifica devido à criação da Instrução Normativa 527/2012, que criou padronização no cálculo e divulgação do índice *EBITDA*, presente em diversos *covenants* como *proxy* de desempenho empresarial.

Avaliadas as características das cláusulas restritivas e identificados os índices financeiros presentes nos *covenants*, foram classificados e comparados os índices estabelecidos nos *covenants* aos índices de desempenho empresarial a fim de verificar a proximidade e estabelecer um grupo de empresas suspeitas. Após, passou-se à análise da relação do grupo de suspeitas e gerenciamento de resultado por meio dos *accruals* discricionários, o qual foi calculado conforme Kothari (2005).

Assim, a presente pesquisa contribui para o avanço da literatura, ajudando a explicitar situações que possam tornar as informações contábeis menos fidedignas. Sob a contribuição prática, espera evidenciar se as cláusulas de *covenants* cumprem com seu objetivo original, que é estabelecer convênios/compromisso de modo a resguardar recursos dos credores pelo monitoramento de índices financeiros de desempenho da organização de forma a medir eficácia da gestão e saúde financeira da empresa. Além disso, espera-se demonstrar que a fragilidade e a conseqüente ineficácia das cláusulas restritivas também colaboram a fim de que haja discussão sobre formas alternativas de restrições.

2. Referencial Teórico

2.1 Gerenciamento de Resultado Contábil

O gerenciamento contábil decorre da escolha dos gestores de forma a responder a regulação ou a contratos, de forma lícita ou ilícita, mediante escolhas favoráveis ou desfavoráveis, melhorando ou suavizando seu resultado (Benham, 2005).

Diversos estudos investigam a confiabilidade e os eventos que podem alterar o desempenho e a informação financeira. Graham e Dodd (1934), em sua obra “Análise de segurança”, iniciaram a discussão sobre modelos de avaliação do lucro por ações das empresas americanas.

Para Dechow *et al.* (1996), a discricionariedade no regime de competência de registro de seus eventos financeiros possibilita à empresa a manipulação a fim de divulgar bom desempenho organizacional. Já Nardi e Nakao (2009) complementam que, na tentativa de evitar a frustração na expectativa de investidores, assim como de credores que estabelecem limites mínimos de retorno nas cláusulas de dívida, criam-se motivação para esse gerenciamento de ganho, já que segurança e expectativa de retorno são pilares da relação empresa e investidor. Dessa forma, o resultado financeiro da entidade está diretamente ligado às informações contábeis, inclusive da rentabilidade do capital.

Conforme Santos e Paulo (2006), em decorrência da importância dessa informação contábil, nasce o incentivo para que os agentes gerenciem resultados a fim de que possam apresentar informações contábeis mais inspiradoras e, conseqüentemente, desempenho empresarial motivador. Para Nardi e Nakao (2009), essas informações sob a teoria de Agência podem ser gerenciadas de acordo com a necessidade/vontade do gestor, de modo a aumentar ou diminuir resultados contábeis.

Nesse sentido, pesquisadores desenvolvem diversos modelos com vistas a captar o nível de gerenciamento contábil assim como medir a qualidade do lucro.

Dechow *et al.* (2010) apresenta modelo para a avaliação da qualidade do lucro alicerçada em persistência dos ganhos e lisura dos lucros; indicadores externos e resposta dos investidores aos ganhos na tentativa de mensurar a confiança dos lucros apresentados. Concluem que a qualidade dos lucros relatados e o ambiente, assim como *covenants* de dívida, criam potencial motivação para que as empresas evitem a violação do convênio da dívida por meio do gerenciamento de ganhos.

Existem diversos modelos desenvolvidos através de *proxys*, a fim de analisar e evidenciar a prática de gerenciamento de resultado contábil. O modelo de Healy (1985) confronta *accruals* totais médios com ativos totais, levando em consideração os períodos utilizados para estimar *accruals*.

DeAngelo (1986) também desenvolve modelo baseado em *accruals* discricionários sobre ativos totais, considerando-se o período anterior para mensuração do ativo total. Já o modelo Dechow (1991) passa a avaliar *accruals* não discricionários constantes para empresas do mesmo setor e que seriam constantes ao longo do tempo.

O modelo Jones (1991) diferencia-se ao considerar as mudanças provocadas por eventos econômicos nos *accruals* discricionários, principalmente, pela variação das receitas e do imobilizado. Jones Modificado (1995) considera que receitas podem ser gerenciadas e avalia a variação das vendas e contas a receber como forma de medir gerenciamento de vendas a prazo.

Kang e Sivaramakrishnan (1995) desenvolveram modelo que investiga a relação/reflexo dos custos e despesas nas contas do Balanço Patrimonial, assim como Pae (2005), que incluiu a avaliação do fluxo de caixa operacional e a relação com *accruals* totais da empresa.

Dechow e Dichev (2002) relacionam o gerenciamento contábil e lucro por meio do resultado do fluxo de caixa em períodos anteriores, presente e futuro. Martinez (2013) avalia a gestão de lucros sob as perspectivas de gerenciamento de lucros para atingir metas ou expectativas estabelecidas, suavização pela redução da variabilidade dos lucros e diminuição de resultado presente para inflar resultados futuros.

Para Lopes e Tukamoto (2007), a pesquisa científica tem avançado nas últimas décadas em países, como Estados Unidos, Inglaterra e países desenvolvidos, com o aprofundamento de pesquisas sobre o tema a fim de identificar e mensurar essa prática. Em contrapartida, em países emergentes ainda são raras as evidências empíricas.

De acordo com Martinez (2013), no Brasil a pesquisa também se direciona a esse norte, uma vez que o modelo normativista encontra-se desgastado; soma-se a isso o fato de um amplo acesso a dados econômicos financeiros das empresas, bem como a preocupação com a qualidade da informação contábil própria do cunho positivista.

2.2 Cláusulas de Restrições Contratuais (*Covenants*)

As cláusulas de restrições contratuais têm o intuito de resguardar o direito dos credores por meio do compromisso entre empresa/credor e, para isso, estabelece índices financeiros a fim de monitorar o desempenho da organização, para Zhang e Yang(2013) essas cláusulas também beneficiam os acionistas diminuindo o custo do capital de terceiros.

Beiruth e Fávero (2016) ressaltam a relevância do tema no âmbito da Ciência Contábil, já que existem indicadores financeiros em grande quantidade nos contratos de dívida, mas indicam haver poucos estudos relacionados ao tema e, em seu trabalho, apresentam os principais resultados sobre o tema.

De acordo com Christensen e Nikolaev (2012), estes *covenants* dividem-se em duas categorias, *covenants* de capital e *covenants* de desempenho, sendo que o primeiro tenta minimizar o conflito de agência enquanto o segundo mede a eficiência da empresa. Esse esforço ocorre a fim de resguardar o capital de terceiros durante o período do contrato de dívida.

Segundo Inamura (2009), a teoria de Agência é justificada pela presença dos *covenants* nos contratos de dívida, já que o conflito de interesses deve limitar a atuação dos gestores de modo a resguardar os interesses dos credores a níveis minimamente aceitáveis.

A importância dos *covenants* está em limitar ações oportunistas dos gestores como gerenciar resultados contábeis. Assim, deve ajudar a prevenir a probabilidade de inadimplência ou ainda aumentar o valor de recuperação e, conseqüentemente, diminuir a assimetria informacional (Nikolaev, 2010; Reisel, 2014).

A utilização dessas medidas de desempenho serviria para indiretamente controlar ações indevidas de gestão. Esse monitoramento busca pela informação financeira reforçar a confiança, o que na prática pode não ocorrer, já que pelas escolhas discricionárias os gestores podem melhorar resultados e atingir metas artificialmente. Pior do que isso, a presença desses índices financeiros e suas sanções pode tornar-se fator motivador para gerenciamento de resultado.

Estudos relacionam a possibilidade de ruptura dos *covenants* e eventos contábeis. Nesses casos, foram utilizados como *proxy* o número de *covenant* financeiro relacionados ao empréstimo. Demerjian (2011), Christensen e Nikolaev (2012) também desenvolvem teoria que relaciona a intensidade do uso dessas cláusulas através da contagem de *covenants* e, não, através da probabilidade de violação.

Silva (2008) ressalta ainda que resultados das pesquisas em gerenciamento de resultado contábil e a relação com *covenants* podem apresentar variações ao longo do tempo em virtude da natureza dinâmica dos negócios ou mesmo variações decorrentes do ambiente (social e regulatório).

Nesse sentido, a adoção das IFRS poderia afetar resultados de novas pesquisas, assim como a normatização do EBITDA provocada por meio da Instrução Normativa CVM 527/2012, conforme a Normativa a CVM expõe a necessidade de preservar a qualidade das informações destinadas aos investidores e indica que mesmo informações não contábeis, como no caso do EBITDA, deve merecer o mesmo cuidado e tratamento dispensados às informações contábeis, já que essas informações são relevantes e influenciam as decisões econômicas dos das demonstrações financeiras.

Mesmo não sendo índice presente nas demonstrações contábeis, o EBITDA é calculado a partir destas pela seguinte equação: $EBITDA = \text{Lucro Operacional Líquido} + \text{Depreciação} + \text{Amortização}$.

Complementando, Dechow (1996) indica que as cláusulas de dívida podem ser motivadoras do gerenciamento contábil a fim de evitar sua ruptura. Assim, surge a hipótese da pesquisa: as empresas brasileiras estariam gerenciando resultados a fim de evitar ruptura dos *covenants*.

2.3 Desenvolvimento da Hipótese

Pesquisas relacionam a hipótese de gerenciamento de resultado e a relação com *covenants*. Para Watts e Zimmerman (1990), ao se aproximar de um índice financeiro estabelecido nos *covenants*, maior seria a probabilidade do gestor atuar aumentando resultados ou gerenciando índices contábeis.

Para Reis, Lamounier e Bressan (2015), as empresas gerenciam resultados a fim de evitar divulgar perdas por meio de decisões operacionais. Nessa perspectiva, também pode haver gerenciamento de resultados a fim de evitar divulgar perdas ou resultados insatisfatórios que implicariam diretamente no contrato de dívida.

Cristensen e Nikolaev (2012) e Demerjian (2011) identificaram existir significativa queda na utilização de índices baseados no Balanço Patrimonial nos *covenants*, demonstrando menor interesse dos credores nesses resultados, por outro lado, observa-se maior interesse com estabelecimento de índices financeiros nos *covenants* de contas de lucros e demonstração do resultado do exercício.

Já Ball, Li e Shivakumar (2013), assim como Fávero e Beiruth (2016), identificaram que, após a adoção das IFRS, houve redução na utilização de índices contábeis e financeiros e que esse reflexo fora provocado em decorrência da maior flexibilidade na escolha entre as regras contábeis.

No contexto brasileiro, além do cenário econômico, com altas taxas de juros e elevado nível de endividamento, verificou-se que os *covenants* presentes nas notas explicativas reportam a utilização de índices de desempenho, geralmente, utilizando-se da *Proxy* EBITDA para monitoramento e avaliação.

Dessa forma, conforme abordagem da literatura o presente estudo espera testar a seguinte hipótese:

- **H₁ = As empresas brasileiras que se aproximam da ruptura dos índices estabelecidos nos *covenants* apresentam maior nível de gerenciamento de resultado para melhorar seu desempenho e evitar a ruptura.**

3. Metodologia de Pesquisa

Expõe-se como objetivo deste trabalho verificar se as empresas brasileiras gerenciam resultado a fim de melhorar o desempenho e evitar a ruptura dos *covenants*.

Para a realização do estudo, foram consideradas como universo da pesquisa as empresas brasileiras listadas na Bovespa. A amostra foi limitada às empresas com maior probabilidade de violação dos *covenants*.

A princípio foram excluídas as empresas que possuem empréstimos e financiamentos a longo prazo menor que empréstimos e financiamentos a curto prazo, já que em tese as empresas que possuem financiamentos a curto prazo em larga escala não teriam incentivos para gerenciar resultado em decorrência de ruptura dos *covenants*, pois o pagamento da dívida ocorre no mesmo exercício, não produzindo efeitos sob a ótica da ruptura.

Em seguida, passou-se à análise sobre o índice de endividamento, estabelecendo-se como limite de corte o nível de endividamento das empresas maior que 20%, para cálculo do nível de endividamento foi utilizada a seguinte equação: $IE = [(\text{Passivo}/\text{Ativo}) * 100]$ sendo o passivo formado pelo Passivo Circulante (exigíveis a curto prazo) + Passivo Não Circulante (exigíveis a longo prazo). O índice estabelecido na pesquisa considera que não haveria incentivo para gerenciamento de resultado contábil em decorrência de contrato de dívida de empresas que possuem pequena margem de financiamento externo, pois em tese a ruptura dos *covenants* não provocariam transtornos financeiros significativos devido à magnitude do capital próprio.

Dessa forma, o presente estudo trabalhou com a amostra de 74 empresas que possuíam *covenants* financeiros, nível de endividamento acima de 20% e empréstimos e financiamentos a longo prazo maior que empréstimos e financiamentos a curto prazo.

O período de 2012 a 2016 justifica-se pela criação da Instrução Normativa 527/2012 que padronizou o cálculo e divulgação do índice EBITDA, presente em diversos *covenants*. Ressalta-se que no presente estudo foi utilizado o índice EBITDA, excluindo-se os índices com o termo “ajustado”, sendo considerado para efeitos de cálculo o Lucro Operacional Líquido + depreciação e amortização.

Para a construção da base de dados, foram analisadas as notas explicativas coletadas no site Bovespa, no período de 2012 a 2016, iniciada com a leitura e interpretação das cláusulas restritivas a fim de identificar e classificar os índices financeiros que constam nos *covenants*. Foram consideradas as cláusulas presentes tanto em contratos de financiamento/empréstimos quanto na emissão de debêntures. Dessa forma, utilizou-se conforme abordagem metodológica a análise documental. Foram feitos testes de heterocedasticidade e normalidade dos resíduos para referendar a utilização do estimador de MQO com correção de White. Os resultados são apresentados na Tabela 2, na seção de resultados.

Nas notas explicativas que serviram de fonte para a presente pesquisa foram realizadas buscas pelo termo “*covenant*”, “cláusulas”, “restritivas” e “EBITDA”, a fim de localizar e identificar os índices financeiros responsáveis pelas restrições. Posteriormente à localização dos índices constantes nos *covenants*, foram identificados quatro grupos de índices financeiros mais recorrentes, sendo:

Tabela 1

Índices dos *Covenants*

Índice presente nos <i>Covenants</i>	Fórmula de cálculo	Fonte
Margem Ebitda	$\frac{EBITDA}{RECEITALIQUIDA}$	Notas explicativas
Dívida Líquida e Ebitda	$\frac{DIVIDALIQUIDA}{EBITDA}$	Notas explicativas
Ebitda e Despesa Financeira	$\frac{EBITDA}{DESPESAFINANCEIRA}$	Notas explicativas
Índice de cobertura do serviço da dívida (icsd)	$\frac{EBITDA}{PASSIVOACURTOPRAZO}$	Notas explicativas

Definimos a variável Suspeita como aquelas empresas que apresentam indicadores a menos de 10% ou 5% do limite estabelecido pelo respectivo *covenant*. A intuição é que essas empresas correm maior risco de romper o limite e sofrer as sanções estabelecidas e, desse modo, têm maiores incentivos a gerenciar resultados buscando evitar o rompimento do *covenant*.

Na sequência, foram coletados dados no Economatica para gerar índices do desempenho das empresas para comparação com os índices citados acima e presente nos *covenants*. O índice Margem EBITDA foi coletado diretamente do Economatica; os demais índices não se encontram disponíveis sendo necessário calculá-los na presente pesquisa.

Para calcular o índice Dívida Líquida/EBITDA foi utilizado o Total de empréstimos a Longo prazo + Total de empréstimos e financiamentos a curto prazo – Caixa e equivalente de caixa / Lucro Operacional Líquido + Depreciação + Amortização.

Para calcular o índice EBITDA/Despesa Financeira foi utilizado Lucro Operacional Líquido + Depreciação e Amortização/Despesa Financeira.

Para calcular o índice de cobertura do serviço da dívida (icsd), foi utilizado Lucro Operacional Líquido + Depreciação e Amortização/Total de empréstimos e financiamentos em curto prazo.

A partir da identificação do índice de desempenho, passou-se a avaliar a proximidade ao índice de ruptura dos *covenants*. Assim, surge a variável *dummy* deste trabalho, na qual são classificadas como “suspeitas” as empresas que mantêm índices de desempenho até 10% próximo aos índices de ruptura estabelecidos nos *covenants*, e “não suspeitas” as empresas que mantêm índices acima de 10% de proximidade dos índices estabelecidos nos *covenants*, ou seja, em iminência menor de ruptura.

Observando a variável *dummy* criada para medir o nível de aproximação dos índices em até 10% dos índices estabelecidos nos *covenants*, foram obtidas ao todo o retorno de 102 observações, sendo 64 classificadas como não suspeitas e 38 suspeitas. Durante a coleta de dados nas empresas pesquisadas, foram encontrados casos em que existem financiamentos e emissões de debêntures com valores de restrições financeiras diferentes, variando conforme a data de emissão. Ressalta-se que, mesmo havendo diferença nos valores estabelecidos, foi mantida a mesma fórmula de cálculo do índice pelas empresas. Nesta pesquisa, foi utilizado sempre o valor mais crítico, iminente à ruptura que corresponde ao valor extremo (mínimo ou máximo dependendo do índice) estabelecido pela empresa.

Destaca-se ainda que não fazem parte da amostra as empresas que romperam os *covenants*, mesmo que tenham conseguido *waiver* de seus credores.

Para medir gerenciamento de resultado foi utilizado o modelo de Jones (1991):

$$NDA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it}) + \beta_2 (PPE_{it}) \quad (\text{Equação 1})$$

Onde:

- NDA_{it} = *accruals* não-discrecionários da empresa i no período t ;
- R_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-1$ para o período t ;
- PPE_{it} = saldos das contas do Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) empresa i no final do período t , pelos ativos totais no final do período $t-i$;
- A_{it-1} = ativos totais da empresa no final do período $t-i$;
- α , β_1 e β_2 = parâmetros da regressão.

Para medir os parâmetros α , β_1 e β_2 utiliza-se a seguinte equação:

$$TA_{it} = \alpha \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_1 (\Delta R_{it}) + \beta_2 (PPE_{it}) + V_{it} \quad (\text{Equação 2})$$

Onde:

- TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-i$;
- ΔR_{it} = variação das receitas líquidas da empresa i do período $t-i$ para o período t , ponderada pelos ativos totais no final do período $t-i$;
- PPE_{it} = saldos das contas Ativo Imobilizado e Ativo Diferido (bruto) da empresa i no final do período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-i$;
- A_{t-1} = ativos totais da empresa no final do período $t-i$;
- V_{it} = resíduo da regressão.

Para Gerenciamento de Resultado (GR):

$$GR = TA_{it} - NDA_{it} \quad (\text{Equação 3})$$

Onde:

- TA_{it} = *accruals* totais da empresa i no período t , ponderados pelos ativos totais no final do período $t-i$;
- NDA_{it} = *accruals* não-discrecionários da empresa i no período t ;

Finalmente, tem-se o modelo desenvolvido para testar a hipótese de pesquisa:

$$GR_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{suspeita}_{it} + \beta_2 \text{Tam}_{it} + \beta_3 \text{Btd}_{it} + \beta_4 \text{Fcx}_{it} + \beta_5 \text{Cresc}_{it} + \beta_6 \text{Lev}_{it} + \beta_7 \text{Ki}_{it} + \beta_8 \text{Tang}_{it} + \varepsilon_t$$

Onde as variáveis do modelo são assim definidas:

- GR = Gerenciamento de resultado definido pelo valor dos *accruals* discrecionários calculados pelo modelo de Kothari (2005).

- Suspeita:1 (suspeita) se o índice de desempenho está 10% próximo do limite estabelecido nos *covenantse0* (não suspeita) se o índice de desempenho da empresa está acima de 10% de proximidade do índice estabelecido nos *covenants*.
- Tamanho = $(Tam = AT_{it})$, calcula o tamanho da empresa medido pelo valor do ativo total em reais. Segundo Gu, Lee e Rosett (2005), empresas maiores têm menor variabilidade dos *accruals* e têm menos incentivo para o gerenciamento decorrente do custo político. Para Nardi e Nakao (2009) essas características explicam a relação negativa entre tamanho e GR, em que empresas maiores possuem menos *accruals* discricionários.
- *Book Tax Differences* (BTD) = $(\text{Lucro Contábil} - \text{Lucro Tributário} / \text{Ativo Total})$ calcula a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributário, dividido pelo ativo total da empresa no mesmo ano. Conforme Ferreira *et al.* (2012) existe relação diretamente proporcional entre a *book-tax-differences* (BTD) e os *accruals* discricionários. Apontam que as empresas gerenciam seus resultados na mesma direção do sinal observado da BTD.
- Cobertura da dívida = $(Fcx_{it-1} = EBITDA_{it-1} / PO_{it-1})$, calculada através do EBITDA (Lucro antes dos juros, impostos e despesa de depreciação e amortização) dividido pelo passivo oneroso de curto e longo prazo. Conforme Nardi e Nakao (2009) essa variável é capaz de medir o fluxo de caixa para fins de cumprimento das dívidas relacionando assim a possível capacidade de evitar dificuldades financeiras.
- Crescimento = $(Cresc_{it-1} = (AT_{it-1} - AT_{it}) / AT_{it-1})$, calculada através do ativo total do período anterior menos o ativo total do período atual dividido pelo ativo total do período anterior. O crescimento como variável de controle para GR foi usado por Gu, Lee e Rosett (2005). A indicação é de que havendo crescimento da empresa proporcionalmente cresceria os *accruals* discricionários.
- Alavancagem = $(Lev_{it-1} = DivLP_{it-1} / AT_{it-1})$, calculada através da divisão da dívida de longo prazo pelo ativo total da empresa. Para Watts e Zimmerman (1990) quanto maior o nível de endividamento maior a probabilidade dos gestores de atuarem para melhorar seus resultados.
- Custo da Dívida = $(Ki_{it} = Desp.Financ_{it} / PO_{it-1})$, calculada pela divisão da despesa financeira pelo passivo oneroso de curto e longo prazo da empresa. Francis *et al.* (2005) indicam que quanto maior o gerenciamento de resultado maior o custo da dívida externa das empresas.
- Tangibilidade = $(Tang_{it-1} = (Imobliq_{it-1} - RR_{it-1}) / (AT_{it-1} - RR_{it-1}))$, calculada diminuindo reserva de reavaliação do imobilizado líquido dividido pela diferença de ativo total diminuído da reserva de reavaliação. Para Valle (2008), a quantidade de tangíveis melhora a capacidade de captação de recursos desestimulando o gerenciamento de resultado. As variáveis do modelo foram *winsorisadas* a 2,5% para eliminar possíveis *outliers* que pudessem distorcer o resultado.

4. Análise dos Resultados

A Tabela 2 apresenta os testes de diagnóstico para validação do estimador utilizado e dos testes estatísticos feitos. Para checar para heterocedasticidade, foi performado o teste de White e o teste de Breusch-Pagan. Ambos os testes indicaram presença de heterocedasticidade, indicando a necessidade de correção dos erros-padrão. Desse modo, o estimador utilizado para as análises econométricas é o MQO com correção de White. Para testar a normalidade dos resíduos, foram feitos os testes de Jarque-Bera e Wilk-Shapiro. Ambos os testes não rejeitaram a hipótese nula de normalidade dos resíduos, indicando que os resultados estatísticos são confiáveis.

Tabela 2

Testes de diagnóstico

	Teste de Heterocedasticidade		Teste de Normalidade	
		P-valor		P-valor
White		0.0140	Jarque-Bera	0.4457
Breusch-Pagan		0.0000	Wilk-Shapiro	0.7573

As Tabelas 3 e 4 apresentam os resultados da regressão linear múltipla OLS (*Ordinary Least Squares*) para o modelo proposto na pesquisa. Também foi realizado um teste de fator de inflação da variância (VIF) para verificar a existência de multicolinearidade no modelo proposto, o que acarretaria aumento da variância e perda de eficiência. Conforme pode ser evidenciado em ambas as tabelas, o teste não reportou a existência de multicolinearidade severa e os testes apresentados são confiáveis.

Tabela 3

Gerenciamento de Resultados vs. Empresas Suspeitas

Esta tabela apresenta os coeficientes estimados para o modelo de Kothari (2005)
Accruals discricionários versus as empresas suspeitas 10% (próximas a romperem os *covenants*).

Variável	Variável Dependente Gerenciamento de resultado			
	Coeficiente	P-valor	Coeficiente	P-valor
Constante	0.122	0,070	0.0942	0.303
Suspeitas	-0.0202	0.028	-0.0234	0.016
Tamanho	-0.0053	0.159	-0.0047	0.365
BTD	-0.3140	0.055	-0.3515	0.065
Cobertura dívida	0.0114	0.695	0.0140	0.699
Crescimento	0.0651	0.122	0.0863	0.074
Leverage	0.0472	0.121	0.0606	0.128
Custo da dívida	0.0673	0.213	0.1278	0.061
Tangibilidade	-0.0367	0.054	-0.0314	0.148
Observações	102		102	
R-squared	0.2103		0,2540	
FE Ano	Não		Sim	
FE Setor	Não		Sim	
VIF	1,24		1,88	

Nota: Gerenciamento de resultado (GR) calculado através dos *accruals* discricionários pelo modelo de Kothari (2005), empresas próximas a 10% dos índices estabelecidos nos *covenants* representada pela variável *suspeitas*, Tamanho representa o Ativo total da empresa (*tam*), *Book TaxDifference* representa a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributário (*btd*), índice de cobertura da dívida *Ebitda* dividido pelo Passivo oneroso de curto e longo prazo (*cobdiv*), variação do ativo que capta o crescimento da empresa (*cresc*), leverage gerado pela divisão da dívida de longo prazo e o Ativo total, a variável custo da dívida demonstra o resultado das despesas financeiras confrontadas com o passivo oneroso de curto e longo prazo, a tangibilidade (*tang*) demonstra o imobilizado líquido o ativo total descontadas as reservas de reavaliação. Os resultados apresentados são robustos para heterocedasticidade.

O resultado da regressão mostra-se consistente conforme a literatura, pois a variável *suspeita* que representa as empresas próximas a romperem *covenants* apresenta resultado significativo a 5%, sugerindo relação entre as empresas próximas a romperem *covenants* e utilização de *accruals* discricionários. Esse resultado reforça a hipótese de pesquisa de que, ao se aproximarem do rompimento dos *covenants*, as empresas brasileiras atuam de forma a gerenciar seu resultado e evitarem a ruptura.

Esse resultado contribui com a teoria positivista, estabelecendo discussão sobre a eficácia de normas (*covenants*) e sobre os efeitos práticos no contexto empresarial, conforme sugerido por Watts e Zimmerman (1990), pois quanto mais próxima uma empresa estiver da violação do contrato de dívida, mais os gestores tendem a selecionar procedimentos contábeis para antecipar o reconhecimento de lucros. Assim como demonstrado por Dechow (1996), que indicou haver possibilidade de escolhas contábeis a fim de melhorar resultados e evitar ruptura das cláusulas restritivas. Reforça também os resultados de Silva (2008) de que as empresas brasileiras utilizam práticas contábeis pouco conservadoras e que suas ações ocorrem no sentido de impactar o fluxo de caixa e evitar a violação dos *covenants*.

Corroborar ainda o estudo de Dyreng, Vashishtha e Weber (2017) sobre evidências da má qualidade da informação contábil, em especial sobre lucros utilizados em medidas de desempenho dos *covenants*.

O resultado para tamanho reforçado Gu, Lee e Rosett (2005) aponta que o tamanho da empresa poderia ter relação negativa com o Gerenciamento de Resultado, pois empresas maiores têm mais incentivo para reduzir os custos políticos, o que, por sua vez, inibiria escolhas contábeis discricionárias. Entretanto, o resultado não apresentou significância estatística. O resultado para BTM apresentou sinal contrário ao esperado, conforme Ferreira *et al.* (2012) que apontam relação diretamente proporcional entre a *Book Tax Differences* (BTM) e os *accruals* discricionários.

Nardi e Nakao (2009) apresentam a capacidade de cobertura da dívida, conforme o fluxo de caixa da empresa, estabelecendo, assim, relação direta com escolhas contábeis que melhorem o resultado através da antecipação de receitas, porém os resultados não foram significativos. O resultado para crescimento mostra-se significativo quando consideramos efeito fixo de ano e setor, o que corrobora a literatura. Conforme Gu, Lee e Rosett (2005), as empresas em crescimento têm maior variabilidade nos *accruals*. Ambos os resultados indicam a possibilidade de comportamento oportunista condizente com gerenciamento de resultados a fim de evitar romper *covenants*, buscando aumentar o ativo ou o EBITDA.

A Tabela 4 apresenta o resultado para empresas suspeitas de estarem gerenciando resultados para não romper o *covenant* a menos de 5% do limite estabelecido. Os resultados são qualitativamente iguais, gerando robustez para as conclusões encontradas nesse artigo.

Tabela 4

Gerenciamento de Resultados vs. Empresas Suspeitas

Esta tabela apresenta os coeficientes estimados para o modelo de Kothari (2005)
Accruals discricionários versus as empresas suspeitas 5% (próximas a romperem os *covenants*).

Variável	Variável Dependente Gerenciamento de resultado			
	Coeficiente	P-valor	Coeficiente	P-valor
Constante	0.1288	0,064	0.0978	0.282
Suspeitas	-0.0171	0.073	-0.0235	0.047
Tamanho	-0.0058	0.134	-0.0049	0.340
BTD	-0.3350	0.044	-0.3543	0.070
Cobertura dívida	0.0137	0.637	0.0152	0.677
Crescimento	0.0661	0.133	0.0902	0.075
Leverage	0.0468	0.125	0.0598	0.135
Custo da dívida	0.0650	0.235	0.1343	0.049
Tangibilidade	-0.0394	0.041	-0.0367	0.107
Observações	102		102	
R-squared	0.1972		0,2452	
FE Ano	Não		Sim	
FE Setor	Não		Sim	
VIF	1,24		1,91	

Nota: Gerenciamento de resultado (GR) calculado através dos *accruals* discricionários pelo modelo de Kothari (2005), empresas próximas a 5% dos índices estabelecidos nos *covenants* representada pela variável *suspeitas*, Tamanho representa o Ativo total da empresa (*tam*), Book Tax Difference representa a diferença entre o lucro contábil e o lucro tributário (*btd*), índice de cobertura da dívida *Ebitda* dividido pelo Passivo oneroso de curto e longo prazo (*cobdiv*), variação do ativo que capta o crescimento da empresa (*crecsc*), leverage gerado pela divisão da dívida de longo prazo e o Ativo total, a variável custo da dívida demonstra o resultado das despesas financeiras confrontadas com o passivo oneroso de curto e longo prazo, a tangibilidade (*tang*) demonstra o imobilizado líquido o ativo total descontadas as reservas de reavaliação. Os resultados apresentados são robustos para heterocedasticidade.

Em termos práticos, os resultados incidem evidências das empresas estarem inflando seus resultados para evitar o rompimento de *covenants* operacionais. O credor, parte diretamente interessada, ao impor *benchmarks* de performance para as empresas, busca um comportamento do gestor condizente com aquilo que se espera para garantir o pagamento da dívida a qual o *covenant* está atrelado. O resultado aqui evidenciado incide que a firma pode estar deliberadamente maquiando os índices para evitar punições contratuais que dariam maior segurança econômica ao credor.

5. Considerações Finais

Estudos anteriores relacionam a existência de *covenants* a fim de diminuir o conflito de agência e resguardar o capital de terceiros por meio do monitoramento de indicadores que refletem a posição financeira e o desempenho da empresa. Para isso impõe sanções no caso de descumprimento destes *covenants*. Tais sanções variam desde a imposição de juros mais altos, limitação de investimento, de distribuição de dividendos até a antecipação da dívida. Assim, espera-se que empresas que se aproximam do rompimento desses índices possam estar fazendo gerenciamento de resultados a fim de evitar a ruptura.

Este estudo avaliou a relação entre as empresas suspeitas que se encontram na iminência de ruptura dos *covenants* e a presença de *accruals* discricionários. Foram consideradas suspeitas empresas com índices contábeis próximos a 10% dos índices estabelecidos nos *covenants*.

Os resultados indicam que as empresas suspeitas possuem média geral de gerenciamento de resultado maior do que a média geral de gerenciamento de resultados das empresas não suspeitas. Há média positiva para as empresas suspeitas e negativa para o grupo não suspeitas, indicando que as empresas suspeitas realizam escolhas que aumentam seu ganho/resultados, enquanto as empresas não suspeitas atuam em direção oposta realizando escolhas que diminuem/suavizam o ganho/resultados. Dessa forma, os resultados sugerem que as empresas brasileiras na iminência de romper *covenants* estariam atuando de modo a melhorar seu desempenho e unilateralmente burlar o contrato de dívida por meio das escolhas contábeis.

As escolhas estariam diretamente relacionadas ao lucro/desempenho das empresas, já que o principal índice relacionado à medida de desempenho nos *covenants* é o EBITDA. Isso indica um comportamento oportunista dos gestores que buscam evitar o rompimento dos *covenants* e se manter livres de possíveis sanções que seriam impostas.

A presente pesquisa contribui no fato de que, ao estabelecerem índices baseados em lucro geralmente utilizando como *Proxy* o EBITDA, os credores não conseguem limitar a atuação dos gestores, que por meio das suas escolhas contábeis deturpam artificialmente o resultado monitorado, evitando sofrer sanções. Dessa forma o objetivo primordial da criação das cláusulas restritivas acaba anulado unilateralmente. Assim, cria-se expectativa de que índices com menor nível de influência da atuação discricionária dos gestores poderiam ser mais eficazes nesse controle.

As limitações desta pesquisa estão relacionadas ao fato de não ser possível observar a magnitude da sanção imposta nos *covenants*, o que em tese poderia aumentar ou diminuir a necessidade de evitar a ruptura. Além disso, os resultados são limitados para o período analisado e as empresas pesquisadas.

Como sugestão para futuras pesquisas, pode-se avaliar a magnitude da dívida e das restrições impostas às empresas o que em tese poderia aumentar ou diminuir a necessidade de evitar a ruptura, também pode ser pesquisado sobre as características das restrições presentes nos *covenants*, avaliando-se índices de desempenho e índices patrimoniais.

Referências

- Ball, R., Li, X., & Shivakumar, L. (2015). Contractibility and transparency of financial statement information prepared under IFRS: Evidence from debt contracts around IFRS adoption. *Journal of Accounting Research*, 53(5), pp. 915-963. Doi: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12095>
- Beiruth, A. X., & Fávero, L. P. L. (2016). Um ensaio sobre a adoção das international financial reporting standards em *covenants* contratuais. *Revista de Finanças Aplicadas*, 7(1), pp. 1-22. Recuperado de <http://www.spell.org.br/documentos/ver/42425/um-ensaio-sobre-a-adocao-das-international-financial-reporting-standards-em-covenants-contratuais>
- Benham, L. (2005). Licit and illicit responses to regulation. In *Handbook of new institutional economics* (pp. 591-608). Springer, Boston, MA. DOI: https://doi.org/10.1007/0-387-25092-1_24
- Callen, J. L., Chen, F., Dou, Y., & Xin, B. (2016). Accounting conservatism and performance *covenants*: a signaling approach. *Contemporary Accounting Research*, 33(3), pp. 961-988. doi: <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12208>
- Christensen, H. B., & Nikolaev, V. V. (2012). Capital versus performance *covenants* in debt contracts. *Journal of Accounting Research*, 50(1), pp. 75-116. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00432.x>
- DeAngelo, L. E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The accounting review*, 61(3), pp.400-420.
- Dechow, P. M., & Sloan, R. G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics*, 14(1), pp. 51-89. Doi: [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(91\)90058-s](https://doi.org/10.1016/0167-7187(91)90058-s)

- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary accounting research*, 13(1), pp. 1-36. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), pp.35-59. Doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.277231>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2-3), pp. 344-401. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Demerjian, P. R. (2011). Accounting standards and debt covenants: Has the “balance sheet approach” led to a decline in the use of balance sheet covenants? *Journal of Accounting and Economics*, 52(2-3), pp.178-202. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.08.004>
- Demerjian, P. R., & Owens, E. L. (2016). Measuring the probability of financial covenant violation in private debt contracts. *Journal of Accounting and Economics*, 61(2-3), pp. 433-447. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.11.001>
- Dyreng, S. D., Vashishtha, R., & Weber, J. (2017). Direct evidence on the informational properties of earnings in loan contracts. *Journal of Accounting Research*, 55(2), pp. 371-406. Doi: <https://doi.org/10.1111/1475-679x.12168>
- Ferreira, F. R., Martinez, A. L., Costa, F. M., & Passamani, R. R. (2012). Book-tax-differences e gerenciamento de resultados no mercado de ações do Brasil. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 52(5), pp. 488-501. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902012000500002>
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), pp. 255-307. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2005). The market pricing of accruals quality. *Journal of accounting and economics*, 39(2), pp. 295-327. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.06.003>
- Freundenberg, F., Imbierowicz, B., Saunders, A., & Steffen, S. (2017). Covenant violations and dynamic loan contracting. *Journal of Corporate Finance*, 45, pp. 540-565. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.05.009>
- Graham, B., & Dodd, D. L. (1934). *Security Analysis: Principles and Techniques*. McGraw-Hill.
- Gu, Z., Lee, C. W. J., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(3), pp. 313-334. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11156-005-6869-1>
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7(1-3), pp. 85-107. Doi: [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Healy, P.M., and Whalen, J.M., 1999. A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13:4, pp. 365-383. Doi: <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Inamura, Y. (2009). The determinants of accounting-based covenants in public debt contracts. *Journal of International Business Research*, 8(SI. 2), 1. Recuperado de <https://www.questia.com/library/journal/1P3-2067165781/the-determinants-of-accounting-based-covenants-in>
- Iudícibus, S. D., Martins, E., & Carvalho, L. N. (2005). Contabilidade: aspectos relevantes da epopéia de sua evolução. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(38), pp. 7-19. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772005000200002>
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), pp. 193-228. Doi: [10.2307/2491047](https://doi.org/10.2307/2491047)

- Kang, S. H., & Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), pp. 353-367. Doi: <https://doi.org/10.2307/2491492>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), pp. 163-197. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Lopes, A. B., & Martins, E. (2005). Teoria da contabilidade: uma nova abordagem. São Paulo: Atlas
- Lopes, A.B., & Tukamoto, Y.S. (2007). Contribuição ao estudo do “gerenciamento” de resultados: uma comparação entre as companhias abertas brasileiras emissoras de ADRs e não-emissoras de ADRs. *Revista de Administração*, São Paulo, 42(1), pp. 86-96. Recuperado de <http://www.revistas.usp.br/rausp/article/view/44427/48047>
- Martinez, A. L. (2013). Earnings management in Brazil: a survey of the literature. *Brazilian Business Review*, 10(4), 1-29. DOI: <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>
- Nardi, P. C. C., & Nakao, S. H. (2009). Gerenciamento de resultados e a relação com o custo da dívida das empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), pp. 77-100. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772009000300006>
- Nikolaev, V. V. (2010). Debt covenants and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*, 48(1), pp. 137-176. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679x.2009.00359.x>
- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(1), pp. 5-22. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11156-005-5324-7>
- Reis, E. M., Lamounier, W. M., & Bressan, V. G. F. (2015). Evitar Divulgar Perdas: Um Estudo Empírico do Gerenciamento de Resultados por Meio de Decisões Operacionais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), pp. 247-260. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201501070>
- Reisel, N. (2014). On the value of restrictive covenants: Empirical investigation of public bond issues. *Journal of Corporate Finance*, 27, pp. 251-268. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.05.011>
- Santos, A. D., & Paulo, E. (2006). Diferimento das perdas cambiais como instrumento de gerenciamento de resultados. *BBR-Brazilian Business Review*, 3(1). Doi: <http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2006.3.1.2>
- Silva, A. H. C. (2008). *Escolha de práticas contábeis no Brasil: uma análise sob a ótica da hipótese dos covenants contratuais*. Tese (Doutorado) – USP, São Paulo. Doi: <https://doi.org/10.11606/t.12.2008.tde-16012009-120147>
- Smith Jr, C. W., Warner, J. B. (1979). On financial contracting: An analysis of bond covenants. *Journal of Financial Economics*, 7(2), pp. 117-161. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0304405X79900114> Doi: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(79\)90011-4](https://doi.org/10.1016/0304-405X(79)90011-4)
- Valle, M. R. D. (2008). *Estrutura de capital de empresas brasileiras num ambiente de altas taxas de juros e na presença de fontes diferenciadas de financiamento* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo). Doi: <https://doi.org/10.11606/t.96.2008.tde-25062008-123025>
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a tenyear perspective. *Accounting review*, pp. 131-156. Vol. 65, No. 1 (Jan., 1990), Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/247880?seq=1>
- Yang, Z., & Zhang, H. (2013). Optimal capital structure with an equity-for-guarantee swap. *Economics Letters*, 118(2), pp. 355-359. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.11.023>
- Zhang, Z. (2019). Bank interventions and trade credit: evidence from debt covenant violations. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 54(5), pp. 2179-2207. Doi: <https://doi.org/10.1017/s0022109018001163>

Afinal, do que depende a satisfação do revisor para a sua atividade na comunicação científica?

Fábio Frezatti

<https://orcid.org/0000-0002-5927-022X> | E-mail: frezatti@usp.br

Diógenes de Souza Bido

<https://orcid.org/0000-0002-8525-5218> | E-mail: diogenesbido@yahoo.com.br

Resumo

Objetivo: Identificar o que estimula ou inibe a satisfação do revisor no desempenho de suas tarefas, a partir da abordagem seminal de Katz e Kahn (1970) em que o conflito de função e a ambiguidade de função são analisados no que se refere ao papel do revisor.

Método: A coleta de dados foi realizada por meio de *survey* com a comunidade de pesquisa de contabilidade e administração, resultando em 153 questionários válidos. Para o tratamento dos dados, foi utilizada a estatística descritiva e a modelagem de equações estruturais.

Resultados: O posicionamento do periódico em *rankings*, como Qualis e JCR, está entre os aspectos que mais afetam favoravelmente a satisfação do revisor. A ambiguidade de função impacta negativamente a satisfação do revisor. Os elementos de conflito de função não foram identificados como afetando negativamente a satisfação.

Contribuições: O revisor de artigos acadêmicos desempenha uma atividade fundamental na construção do conhecimento por proporcionar o aperfeiçoamento e a confiabilidade da publicação, por isso, entender como a motivação, a ambiguidade de função e o conflito de função impactam a satisfação do revisor pode aumentar o potencial de gestão pelos editores de periódicos acadêmicos e valorizar o papel do revisor, principalmente no momento em que os periódicos acadêmicos da área se posicionam de forma competitiva frente aos periódicos internacionais.

Palavras-chave: Revisor. Conflito de função. Ambiguidade de função. Satisfação do revisor.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 24/10/2019. Pedido de Revisão em 4/11/2019. Resubmetido em 29/2/2020. Aceito em 29/6/2020 por Dr^a Bruna Camargos Avelino (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Existem vários atores presentes na comunicação do conhecimento, quais sejam os membros de conselho editorial, os editores, revisores de artigos, os assistentes editoriais técnicos, fornecedores de serviços de editoração, revisão, versão e tradução, e os leitores. É um ecossistema complexo em que os agentes (o autor, o revisor e o leitor) se destacam por serem complementares e interligados na publicação acadêmica, sendo fundamentais para a percepção da extensão e qualidade do sistema de comunicação do conhecimento. A combinação entre os três proporciona o relacionamento que a comunidade demanda para que o conhecimento seja criado e comunicado com credibilidade (Moizer, 2009).

Entre os revisores e autores, o *blindreview* prevalece evitando o constrangimento de saber quem fez o quê. Atrás do *blindreview*, o revisor se torna poderoso, muito embora seu papel seja consultivo durante o processo de seleção e de aperfeiçoamento dos artigos (Moizer, 2009; Berk et al., 2017). Mesmo assim, a relação entre os três agentes é desequilibrada, desproporcionalmente diferente e, quase sempre, tensa. Dizer para o revisor que a sugestão feita é inadequada, inútil e pretensiosa não é algo que possa parecer possível no sistema de avaliação de artigos acadêmicos contemporâneos.

Por outro lado, pela maneira como a comunidade opera, um revisor pode utilizar suas pesquisas um artigo do qual ele foi o revisor, assim como um autor pode revisar um artigo de um revisor, ou um leitor ser chamado para revisar um novo trabalho de um autor que ele costuma utilizar para novos conhecimentos. Resumindo, a combinação colaborativa é dinâmica, pouco controlável e o modelo de publicações demanda a participação intensa dos três agentes com alguma percepção de ganha/ganha. Esses tipos de tensões podem trazer forte impacto sobre o desempenho dos agentes, criando desgastes que afetem a disposição de desenvolverem seus papéis.

A lacuna encontrada é a ausência de pesquisas, principalmente no Brasil e na área, sobre esse relacionamento, mormente no que se refere à satisfação do revisor em desenvolver o seu trabalho, fundamental para a comunicação da inovação. A importância de entender o convívio entre os três agentes em diferentes ambientes demanda esse tipo de pesquisa de campo, pois a área convive com ambientes com diferentes níveis de maturidade, conhecimentos e expectativas em termos de relacionamento entre os agentes.

O objetivo da pesquisa consiste em entender suas pressões e recompensas, estas últimas traduzidas pelo conceito de satisfação de ser revisor. Nesse sentido, a pesquisa inova ao utilizar uma abordagem do conflito e da ambiguidade de função sobre a satisfação (Katz & Kahn, 1970), até então utilizada dentro do ambiente empresarial, mas, não, no ecossistema editorial. Com isso, a contribuição consiste em proporcionar aos agentes participantes do ecossistema de publicações melhor entendimento sobre elementos que impactam o papel do revisor, permitindo ações da parte do editor sobre a importância da clareza das instruções, valorização de elementos que proporcionem a fidelização dos revisores, não apenas à aceitação do trabalho, mas esforço pela qualidade da análise propriamente dita. O impacto dessas contribuições está ligado ao potencial de melhoria da qualidade dos artigos aceitos e publicados e, em alguma dimensão, aumento das citações dos artigos.

A questão orientadora da pesquisa é: **Quais são os elementos que afetam positivamente e negativamente a satisfação dos revisores envolvidos na comunicação das pesquisas acadêmicas?**

Para respondê-la, foi desenvolvido um modelo conceitual com três preditores da satisfação do revisor: a motivação, a ambiguidade de função e o conflito de função, que foi testado por meio da modelagem de equações estruturais a partir de dados obtidos com os pesquisadores/revisores da área de contabilidade e administração. Os resultados não confirmaram o impacto dos conflitos de função, mas confirmaram os impactos da ambiguidade de função ($-0,233$, $p < 0,01$) e da motivação ($0,387$, $p < 0,01$), resultando em um R^2 ajustado igual a 23,3%.

2. Os Agentes na Comunicação do Conhecimento

O **leitor** é usuário final quando recebe e usa aquilo que aprende na área de ciências sociais aplicadas. Entretanto, pode também ser o usuário que filtra o conhecimento para que ele possa ser aplicado. Afinal, pela perspectiva da área acadêmica, a aplicação no campo que proporcionou o corpo para o desenvolvimento da pesquisa, nem sempre é uma preocupação relevante. Contudo, existe a expectativa de benefício para os leitores, de uma comunicação que possa ser dimensionada tanto no que se refere a implementações das inovações como aperfeiçoamento do ambiente educacional e gerencial (Van De Ven & Johnson, 2006).

O **autor** proporciona, por meio de uma abordagem metodológica aceita pela mesma comunidade, comunicação de inovação pela pesquisa desenvolvida, muitas vezes, desafiadora e complexa para os revisores, e que pode acarretar a rejeição do artigo pelo editor (Berk, Harvey, & Hirshleifer, 2017). A comunicação dentro da comunidade é feita por meio dos periódicos e passa por um processo de legitimação de que o conhecimento oferecido tem relevância, contribuição e que foi desenvolvido seguindo a metodologia adequada. Ele tem que proporcionar clareza quanto ao seu ponto de vista sobre o tema tratado (Reuber, 2010) e ele depende do posicionamento e apoio proporcionado pelos revisores. Dessa forma, o autor é usuário e fornecedor do conhecimento à medida que se baseia em conhecimentos comunicados para poder fazê-lo também. Em um estudo na área de economia, apurou-se que os artigos atuais, quando comparados com os artigos de algumas décadas atrás, são mais extensos, provavelmente tanto pela complexidade dos problemas tratados como pela necessidade de atender demanda dos revisores ou de maior clareza (Berk et al., 2017). Uma contribuição efetiva de um revisor vai impactar a vida do autor em termos de citações e prestígio.

Os **editores** são responsáveis pela definição tanto da direção (o que se fará) como da profundidade (até que ponto se avançará) das pesquisas, zelando para que a relação ótima entre ambas se alcance a partir de um equilíbrio entre as três lógicas: terminologia, epistemologia e metodologia (Trzesniak, Plata-Caviedes, & Córdoba-Salgado, 2012). Entre as atividades necessárias para que desempenhem suas funções, a escolha dos revisores é uma das mais relevantes. Em várias áreas do conhecimento, tem sido percebido que a quantidade de artigos gerados é muito grande perante o potencial de acréscimo de conhecimento (Anderson, 1997). Muitos artigos sem contribuição têm sido gerados por motivos diversos ao da comunicação de alguma inovação, e isso aumenta o trabalho dos editores e revisores, sem benefício para os leitores. Espera-se que os editores dos periódicos proporcionem aos autores informações para que eles sejam “educados” em termos de procedimentos, inclusive éticos (Anderson, 1997).

Por fim, o **revisor** é o agente que analisa, refina, propõe alterações nos artigos a publicar. Normalmente convidado pelo editor, deve ser confiável pela ótica do grupo editorial e proporcionar apoio aos editores para que estruturam os documentos de comunicação das decisões (Sharma, 2016).

Em algumas áreas, os autores sugerem nomes de revisores de seus artigos (Rivara, Cummings, Ringold, Bergman, Joffe, & Christakis, 2007), mas não é a regra, já que a neutralidade é relevante e sua garantia pode ser vista de formas diferentes nas várias áreas de conhecimento. Moizer (2009) indica que o papel do revisor consiste em avaliar os manuscritos quanto à competência profissional, qualidade de apresentação, relevância do assunto e a importância da contribuição para a literatura. Espera-se dele uma abordagem, ao mesmo tempo crítica e construtiva (Rigo & Ventura, 2019).

A revisão é uma atividade colaborativa que atrai os pesquisadores em função de vários motivos dependendo da forma como os editores se utilizam do relacionamento para atrair bons revisores que, em muitos casos, praticamente reconstróem artigos, dialogando com os autores e recomendando alterações. Em última análise, o papel do revisor é consultivo e a decisão final sobre aceitação, ou não, do artigo é uma responsabilidade do editor (Coniam, 2012). A prática de avaliar o desempenho dos revisores já é bastante comum em várias áreas, existindo, inclusive, *rankings* para isso (Rivara et al., 2007).

Normalmente a rotina do periódico inclui desgastes entre os agentes, como situação em que o autor não aceita uma recomendação de um revisor e a considera rude, ou então uma denúncia de uma questão ética, movimentando o revisor para que faça um parecer (Sharma, 2016). O trabalho de Berk, Harvey e Hirshleifer (2017) indica uma insatisfação dos revisores no que se refere a avaliar artigos que considerariam adequados à rejeição imediata e que são enviados a vários revisores. Esse é um problema de entendimento dos limites de responsabilidade do revisor. De qualquer forma, do trabalho dos revisores surge o apoio para que o editor se posicione na aceitação, ou não, do artigo acadêmico (Berk et al., 2017), demandando da parte daquele confiança na análise e posicionamento crítico.

É de fundamental importância que os revisores tenham equilíbrio entre o desejo de um artigo perfeito e um artigo possível com contribuição (Berk et al., 2017). Em termos de trabalho, alguns periódicos demandam dos revisores uma ou duas revisões (Berk et al., 2017) e outros mais do que isso, o que ocasiona carga de trabalho substancial, bem como possível sensação de potencial antagonismo, agora não apenas entre revisor e autor, mas potencial também entre revisor e editor. O que dificilmente é explorado, e nem sempre percebido, é o potencial aprendizado que todos os agentes têm com o processo editorial.

Uma das propriedades relevantes do processo de revisão decorre de poder proporcionar aos autores *feedback* para que possam aperfeiçoar suas pesquisas e respectivas comunicações (Coniam, 2012). Com isso a habilidade de comunicação, embora filtrada pelo editor, deve ser uma característica de um bom revisor. Na verdade, muito mais do que isso, não existe na área um “código de ética” universalmente consolidado e consistente no que se refere às responsabilidades do revisor (Bailey, Hermanson, & Louwers, 2008). Algumas pesquisas identificam percepções positivas e negativas por parte dos autores no que se refere ao desempenho e atuação dos revisores (Bailey et al., 2008).

Oler e Pasewark (2016) discutem os papéis dos revisores que, ao mesmo tempo, lidam com duas diferentes e nem sempre confluentes dimensões, que são: (1) ajudam os editores de revistas a cumprirem seu papel de “*gatekeeper*” e (2) ajudam os autores na melhoria da sua investigação. Com isso a atividade é altamente conflitante e demanda constante posicionamento consistente do revisor e os autores citados indicam problemas de agência, porque os revisores são anônimos aos autores e, muitas vezes, há escassez de revisores qualificados (Gilmore, Carson, & Perry, 2006), o que torna o processo de revisão vulnerável, pois alguns revisores podem acreditar que podem exigir dos autores que façam o que eles querem (Moizer, 2009). Muito embora o seu papel seja entendido como relevante, questionamentos existem em relação ao processo em que ele é envolvido e à sua eficácia (Bailey et al., 2008). Ainda assim, apesar das dificuldades, não se percebe nenhuma alternativa melhor ao processo de revisão tradicional e, no momento, nenhuma revista relevante propôs um substituto.

Acadêmicos têm um interesse em garantir que o processo de revisão seja eficiente e eficaz, destacando a importância de realizar revisões de qualidade. Revisões feitas e comunicadas de maneira não adequada prejudicam a reputação de uma revista, frustram editores e desencorajam novas pesquisas. Em contraste, as boas críticas reforçam a reputação de uma revista, tornam o trabalho do editor mais fácil e incentivam pesquisas inovadoras e interessantes (Oler & Pasewark, 2016).

Dos três agentes, o revisor é o que tem menos a ganhar e é o que tem menor reconhecimento pelo seu trabalho e contribuição. Embora seja muito relevante para a construção do conhecimento e demande tempo e energia dos revisores, a tradição da maior parte dos periódicos leva em conta o não pagamento pelo trabalho (Oler & Pasewark, 2016). Nessas condições, entender o que pode afetar a satisfação do revisor se torna fundamental para a sua fidelização no sistema de comunicação acadêmica.

3. Conflito de Função

No trabalho seminal de Katz e Kahn (1970, p.415), foi considerado que a satisfação no trabalho é a percepção de um indivíduo quanto à sua situação atual como responsável de um cargo organizacional, assim como pela percepção que deriva do entendimento sobre o conteúdo dos requerimentos exigidos para desenvolver aqueles processos de trabalho pelos quais ele é responsável. Assim sendo, a satisfação é algo que permite que os revisores desenvolvam seus trabalhos de maneira perene, continuada, e os conflitos vivenciados pelo revisor podem fazer com que a satisfação não ocorra.

O conflito de função surge quando ocorre a ocorrência de dois ou mais requerimentos de função de maneira que um provoque dificuldades para o desempenho ou mesmo a impossibilidade de atingir o requerimento do outro (Katz & Kahn, 1970; Fisher, 1995).

Operacionalmente (Rizzo, House, & Lirtzman, 1970), o conflito de função pode ser entendido em decorrência da congruência/incongruência ou compatibilidade/incompatibilidade entre: (i) os padrões ou valores do indivíduo e o comportamento definido para uma função, (ii) o tempo, os recursos ou as capacidades do indivíduo, e o comportamento definido para desempenhar uma função, (iii) as várias funções que um único indivíduo deve preencher, e (iv) os vários *inputs* organizacionais inseridos nas políticas, regras e sugestões das pessoas ligadas com a função incumbente ao indivíduo. Um exemplo de conflito de função, item ii acima, um dado revisor recebe um convite para analisar um artigo com tempo exíguo demais para a complexidade que ele vai enfrentar.

No caso desta pesquisa, a função de revisor pode ser conflitante com a de autor e do editor por dominarem o mesmo tipo de conhecimento, nem sempre de forma harmônica. Como exemplo (tipo iv acima), podemos citar a análise de um artigo que pretenda discutir a melhor alternativa de método de custeio para *pricing* por dois revisores com larga experiência em custos e que tenham diferentes entendimentos sobre o método direto e a variável.

Mihalek (1989) especifica três oportunidades em que o conflito de função pode ocorrer. A ocorrência do conflito de função pode surgir em ocasiões em que mudanças provoquem situações em que há estabelecimento de metas organizacionais com incongruência de uma delas sobre outra. Isso pode acontecer quando um profissional tem uma meta relacionada a tempo de desenvolvimento de uma atividade e outra referente à qualidade de uma mesma atividade. Se forem muito desafiadoras, o conflito de função pode ser uma realidade para o profissional. No caso do revisor, um texto complexo ou mesmo de difícil compreensão pode tomar muito tempo, desafiando a sua capacidade de ser eficiente. Diferentemente de operar dentro de uma empresa, por exemplo, as estruturas de apoio no ecossistema editorial são mais fluidas, flexíveis e, em alguns momentos, vagas.

Outra forma de encontrar o conflito de função (Tarrant, 2008) surge quando novas funções surgem na atividade profissional, demandando perfil profissional diferente do que está acostumado. Analogamente, a exigência de novas capacitações para o desempenho de uma dada função provocará impacto similar. Isso pode ser ainda mais impactante se o profissional não tiver uma formação profissional que permita adaptação no desenvolvimento da carreira. Nesta pesquisa esse elemento pode aflorar quando alguém convidado para analisar uma perspectiva teórica tem que levar em conta uma técnica estatística, por exemplo, com a qual não sente conforto. Moizer (2009) indica uma realidade importante, pois o revisor aprende fazendo, o que torna o *feedback* fundamental para o seu aperfeiçoamento. Afinal, qual o limite da responsabilidade e o que o revisor entende como possível de deixar claro para o editor?

O autor quer publicar o mais rápido possível e gostaria que o seu trabalho não fosse profundamente alterado pelo revisor. Este último, por sua vez, não tem compromisso com a estabilidade do que foi oferecido e a sua lógica consultiva ocorre porque é reconhecido como alguém que conhece, estuda e sabe como contribuir para o acréscimo do conhecimento, que é a inovação.

Um revisor muito exigente ou com expectativa de transformar o artigo em algo premiado pode desafiar o autor fora da expectativa que ele teria (Moizer, 2009). Por outro lado, o convívio do revisor com os periódicos afeta a sua postura e a forma de olhar os seus próprios artigos: uma chance de aprendizado não estruturado. Uma outra ocorrência possível afetando a comparabilidade e motivação: a partir da rejeição do trabalho de um revisor, afetando o seu humor quanto à revisão de um artigo que considere inferior ao seu, por exemplo.

4. Ambiguidade de Função

A ambiguidade de função é a incerteza sobre o que o responsável por uma atividade específica deveria fazer (Kahn, Wolfe, Quinn, Snoek, & Rosenthal, 1964; Fichter, 2010). Essa incerteza pode ser materializada por falta de definições acerca das responsabilidades, expectativas e comportamentos esperados de um executivo em um cargo, ou a falta de informação sobre a abrangência das suas funções, que podem criar ambiguidade de função (Singh & Rhoads, 1991).

Fisher (1995) discute e aperfeiçoa o tratamento dos possíveis estimuladores da ambiguidade de função, mantendo (i) as expectativas relevantes e esperadas sobre o desempenho de um cargo, mas ampliando com a inclusão da importância dos direitos, deveres e responsabilidades deste, (ii) incluindo as atividades imprescindíveis para cumprir eficazmente as funções próprias do cargo, bem como os passos ou a melhor forma para realizá-lo, (iii) as consequências da execução e da não execução das funções, (iv) o comportamento que é recompensado ou punido, a natureza das recompensas e punições, ou o comportamento que é satisfatório ou frustrante no desempenho da função, e finalmente (v) as oportunidades para o avanço. No caso desta pesquisa, a falta de clareza, extensão de uma análise e mesmo o escopo podem trazer estímulos para a percepção de ambiguidade.

No caso do relacionamento dos três agentes, ao enviar o artigo para o periódico, o autor não consegue avaliar que tipo de recomendação do revisor seria indiscutível e qual demandaria uma justificativa para a sua manutenção. O revisor pode vivenciar um enorme esforço, argumentando que o artigo é inadequado e ver o editor dar outra oportunidade para os autores, frustrando suas expectativas. Isso pode acontecer quando ignora que o seu papel principal é consultivo. Um novo revisor para analisar um trabalho que passa pelo impasse de diálogo truncado pode trazer, tanto ao revisor como ao autor, a sensação de que o trabalho nunca termina, o que aumenta a tensão no processo, impactando a ambiguidade de função quanto à expectativa de responsabilidade ou de real impacto sobre o processo.

Particularmente no que se refere aos direitos, deveres e responsabilidades do revisor, quando um editor insiste em rever mais uma vez dado artigo, o revisor pode se sentir pouco valorizado, dado seu esforço para analisar e propor a rejeição de um trabalho. Trata-se de um exemplo de expectativa quanto ao resultado do trabalho do revisor, que esperaria que a sua recomendação de rejeição fosse efetivada. Provavelmente essa tensão irá afetar a resposta de um futuro convite para revisar um trabalho. Por outro lado, poderia também provocar uma reflexão sobre o revisor em termos de ajustar a sua forma de valorizar diferentes elementos de um dado trabalho, percebido pelo editor.

5. Conflito, Ambiguidade de Função e Satisfação

Várias pesquisas relacionaram conflito e ambiguidade de função com satisfação no ambiente de trabalho. Gregson e Wendell (1994) estudaram a relação entre as variáveis, autoestima, conflito de função, ambiguidade de função e satisfação no trabalho em uma amostra de 216 executivos. Como conclusão do estudo inferiu que o conflito e a ambiguidade de função se relacionaram direta e negativamente com a satisfação no trabalho em -0,19 e -0,57, respectivamente.

Outra pesquisa realizada por Karadal e Cuhadar (2008, pp.179-180), com uma amostra de 219 colaboradores de empresas do setor público e privado da Turquia, evidenciou que a ambiguidade e o conflito de função se relacionaram negativamente com a satisfação no trabalho em -0,34 e -0,37, respectivamente, mas o comprometimento organizacional mostrou uma relação positiva e forte de 0,67 com a variável satisfação no trabalho. Segundo os autores, estes resultados são consequência de um mau gerenciamento no estabelecimento de posições, delegação de autoridade, definição de responsabilidades e funções, que consequentemente criam esses dois tipos de tensões.

Por sua vez, Tarrant (2008), a partir de uma amostra de profissionais da área de enfermagem, ao assumirem novas responsabilidades nos seus cargos, encontrou moderados níveis de conflito e ambiguidade de função em relação à satisfação no trabalho. As causas dos níveis de tensões derivaram das percepções de reconhecimento e oportunidade de participação em novas atividades.

Montgomery (2011) tratou os construtos relacionados com conflito e ambiguidade de função nas organizações, em um cenário organizacional onde os trabalhadores indicaram ser responsáveis por diversas funções, e onde eles citaram não ter certeza de como equilibrar as diversas necessidades organizacionais a eles requeridas, as quais competiam estruturalmente em função de prioridades e objetivos solicitados por mais de um gestor imediato à sua posição. Concluiu que o conflito e a ambiguidade de função se relacionaram negativamente com a satisfação no trabalho, corroborando as pesquisas anteriores.

Palomino e Frezatti (2016) trataram o tema no que se refere ao *controller* das organizações brasileiras e as conclusões indicaram que *controllers* brasileiros percebem conflito e ambiguidade de função quando desempenham suas funções. A satisfação no trabalho dos *controllers* é afetada com maior intensidade pela ambiguidade de função do que pelo conflito, mas, apesar de perceberem essas duas tensões, os executivos encontram-se moderadamente satisfeitos com suas atuais condições de trabalho.

A satisfação entra no ambiente de pesquisa, analogamente ao que ocorre no ambiente organizacional (Katz e Kahn, 1970) como elemento que permite tratar a recompensa pelo envolvimento, na leitura, na revisão ou mesmo na autoria. Baixa satisfação pode trazer consequências da não aceitação de um convite para analisar uma pesquisa ou mesmo fazê-lo de forma pouco compromissada (Berk, Harvey & Hirshleifer, 2017). Particularmente no que se refere à função do revisor, esse quesito se torna fundamental, pois muito da qualidade das publicações depende do envolvimento e esforço do revisor.

Existe uma grande diferença no tratamento do tema dentro de uma organização voltada para resultados e uma entidade que depende de trabalho colaborativo de pessoas que, muitas vezes, jamais se encontrarão. Uma revisão de um artigo pode demandar algumas horas ou mesmo semanas, dependendo da complexidade e escopo de análise pretendida. Trata-se de relacionamento colaborativo que não tem dimensão de tempo nem acordo formal de quantidade a ser entregue. Menos ainda em termos de carreira formal, além de uma dissipação de hierarquia e obrigação de responder por algo que é aceito caso a caso, à medida que o editor convida um revisor para cada artigo, dependendo da sua habilidade. Um revisor sênior ou um autor seminal têm reconhecimento na comunidade que os abriga, mas se trata de algo que está mais na percepção do que em um modelo formal.

6. Motivação para Aceitar a Função de Revisor

A aceitação e a vivência na função do leitor, do autor e do revisor decorrem de algum tipo de motivação (adaptado de Katz e Kahn, 1970), relacionada a aspectos que possam proporcionar a satisfação pelo exercício da função. Alguns dos elementos foram reconhecidos na literatura de forma objetiva (síntese na Tabela 1 e detalhamento no Apêndice 1). A metodologia Delphi foi aplicada para validar as assertivas que permitem captar os conceitos que operacionalizam os elementos dos construtos, tanto referentes a conflito de função como ambiguidade de função, como motivação e também satisfação. Foram convidados pesquisadores com experiência na realização de pesquisas e também atividade de revisão de artigos acadêmicos. O detalhamento dos elementos e dos conteúdos foi disponibilizado no Apêndice 1.

Tabela 1

Critérios considerados na estruturação do questionário

Elemento e referencial
Avaliação externa: Trzesniak, Plata-Caviedes e Córdoba-Salgado (2012); Harzing e Van der Wal (2008)
Avaliação qualitativa: Engers e Gans (1998)
Características do artigo: Engers e Gans (1998); Coniam (2012)
Percepção de benefício: Tarrant (2008); Engers e Gans (1998); Cabral (2018); Katz e Kahn (1970)
Apoio e interesse de relacionamento: Moizer (2009)

Fonte: elaborado pelos autores.

Levando em conta a necessidade da customização dos elementos para o tema da pesquisa, foi desenvolvido trabalho adicional para caracterizar e confirmar os agrupamentos. Os agrupamentos de critérios foram criados a partir de identificação por parte de pesquisadores e legitimados por uma sequência de pareceres de membros da comunidade, inspirados na técnica Delphi (Wright & Giovinazzo, 2000), na qual um grupo de especialistas opinou. No presente caso, os papéis de coordenação e de conhecedores foram desempenhados, respectivamente, pelos autores e por cinco pesquisadores convidados, submetidos ao processo em sequência. Uma vez que o primeiro especialista opinou, a partir de uma base inicial de critérios básicos, o segundo especialista recebeu o novo conjunto, com as alterações proporcionadas pelo primeiro grupo e assim sucessivamente. A escolha dos pesquisadores levou em conta a experiência como autores, revisores e leitores de publicações acadêmicas.

Os agrupamentos estabelecidos foram os seguintes (Apêndice 1):

Avaliação externa

Os agentes são motivados a aceitar os seus papéis, quando os periódicos têm avaliação externa favorável de algum ente ou instituição que tenha legitimidade legal ou da comunidade (Trzesniak, Plata-Caviedes e Córdoba-Salgado, 2012). Pode significar *ranking* do QUALIS, inclusão na lista do JCR, do SCIELO, SCOPUS ou do SPELL. Trata-se de um critério que deve trazer benefício relativamente “objetivo” quanto à qualidade do esforço despendido (Harzing & Van der Wal, 2008).

Avaliação qualitativa

Decorre da percepção do agente, independentemente da avaliação externa, de que existe mérito em desenvolver a função em periódicos da comunidade.

Características do artigo

A motivação do agente pode decorrer de características intrínsecas dos periódicos.

Algumas delas são: clareza, simplicidade da comunicação, conteúdos com alta sofisticação, por exemplo; língua em que a comunicação seja oferecida, tais como inglês, português e espanhol, entre outras. Caberia aí também a identificação com a linha editorial ou amplitude ontológica.

Percepção de benefício

A motivação do agente pode decorrer da percepção de algum tipo de benefício. Exemplos como algum tipo de reconhecimento, monetário ou premiação, periódicos em que seja possível aprender algo, periódicos em que seja possível ensinar algo, podem ser considerados.

Apoio e interesse de relacionamento

A motivação do agente pode decorrer da percepção da possibilidade de apoiar uma instituição ou pessoa. Dentre vários exemplos, podem ser mencionados: confiança no corpo editorial do periódico, relacionamento com o corpo editorial, intenção de publicar no periódico, já ter publicado no periódico.

7. Modelo Conceitual e Hipóteses

Em decorrência do construto demandado para tratar o problema de pesquisa, o modelo conceitual é apresentado na Figura 1:

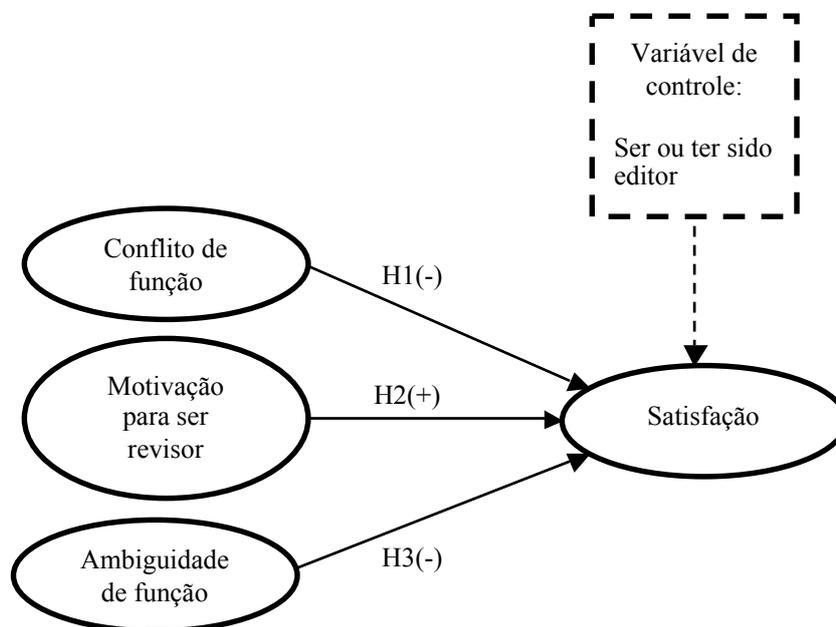


Figura 1. Modelo conceitual da pesquisa.

Fonte: elaborado pelos autores.

Para estruturar a pesquisa e sua análise, as hipóteses desenvolvidas foram as seguintes:

- **H1. O conflito de função afeta negativamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico.**

É relacionada com o conflito de função afetando a função do revisor. A estrutura de assertivas que representam as variáveis decorrem do referencial (Montgomery, 2011; Karadal & Cuhadar, 2008, pp.179-180; Gregson & Wendell, 1994; Palomino & Frezatti, 2016).

- **H2. A motivação afeta positivamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico.**

Relacionada com a motivação para que a função seja aceita, afetando a função do revisor (Katz & Kahn, 1970; Gregson & Wendell, 1994); Palomino & Frezatti, 2016)

- **H3. A ambiguidade de função afeta negativamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico.**

Relacionada com a ambiguidade de função afetando a função do revisor. A estrutura de assertivas que representam as variáveis decorre do referencial (Montgomery, 2011; Karadal & Cuhadar, 2008, pp.179-180; Gregson & Wendell, 1994; Palomino & Frezatti, 2016).

8. Coleta e análise dos dados

8.1 Coleta dos dados

A identificação da população foi parte relevante do processo de pesquisa, pois não existe uma fonte disponível que pudesse ser utilizada de pronto. Os autores a construíram a partir da combinação de bases de dados de congressos e de periódicos. No total foram identificados e enviados convites por e-mail para cerca de 8.000 pesquisadores atuantes em periódicos e congressos de contabilidade e administração. A coleta de dados ocorreu entre junho a agosto de 2017. Foram recebidas 300 respostas e, em função da eliminação das respostas incompletas, foram consideradas 153 como válidas. O tratamento dos dados faltantes (*missing values*) foi feito da seguinte maneira: mesmo após a eliminação dos casos que continham, mas de 14% de dados faltantes, os indicadores *conf_r_4* e *conf_r_5* ainda apresentavam 18% e 16% de dados faltantes e após algumas tentativas de imputação, suas cargas fatoriais também eram baixas, por isso, foram excluídos do modelo. Para os demais casos e variáveis, o teste de Little indicou que a distribuição dos dados faltantes era MCAR (*Missing Completely at Random*), o que permitiu a imputação da média (Little, 2013). Como consequência da construção exposta, a amostra é por conveniência.

Temos aqui uma pesquisa quantitativa desenvolvida por meio de levantamento aplicado à comunidade de pesquisa de contabilidade e administração, sendo que o questionário foi elaborado a partir dos construtos disponíveis (conflito de função e ambiguidade de função), validados em português por Palomino e Frezatti (2016) e o complemento referente à motivação para ser revisor, com as variáveis de aderência validada por pesquisadores da área, por meio do Delphi (Apêndice 1).

Quanto ao pré-teste, foi desenvolvido a partir do envio do questionário para cinco pesquisadores com atuação prévia tanto em termos de serem autores como terem sido revisores de artigos acadêmicos. A validação de revisores levou em conta que a atuação tenha ocorrido em periódicos de contabilidade e/ou administração. O argumento para tal prática está ligada ao fato de que os revisores, independentemente da titulação (Contabilidade, Administração, Economia, Engenharia de Produção, Psicologia, Matemática etc., em uma dimensão temporal, podem atuar em periódicos tanto de Contabilidade como Administração). Além disso, temos segmentos das áreas que podem ser encontradas tanto em Contabilidade como Administração (Finanças, Pública, Gestão etc.). Esse procedimento também se aplicou na estruturação do Delphi e no convite aos respondentes. Os elementos considerados pelos convidados foram: (i) potencialidade de resposta com e sem a identificação do respondente, (ii) questões ligadas à clareza do questionário, (iii) outras alternativas de itens que poderiam motivar/afetar as ações. Foi aguardado o retorno, foram ajustados os elementos considerados passíveis de sê-lo e enviado a outro pesquisador, de outro centro de pesquisa e estado, que não sugeriu novas revisões.

No total foram recebidos 153 questionários válidos, com as características apresentadas na Tabela 2, destacando-se que 55 (36%) são ou já foram editores de periódicos e 77 (50%) são doutores que atuam na docência e pesquisa, portanto, têm experiência suficiente para responderem adequadamente o que foi questionado.

Tabela 2
Formação e atuação dos respondentes

Formação e Atuação	Total	
	n	%
Editor (foi ou é)	55	36%
Doutor(a) atuando em docência	92	60%
Doutor(a) atuando em pesquisa	85	56%
Doutor(a) atuando em docência e pesquisa	77	50%
Doutorado obtido fora do país	5	3%
Doutorado obtido fora da instituição onde atua	47	31%
Mestre atuando em docência	23	15%
Mestre atuando em pesquisa	7	5%
Doutorando	25	16%
Mestrando	3	2%
Total	153	100%

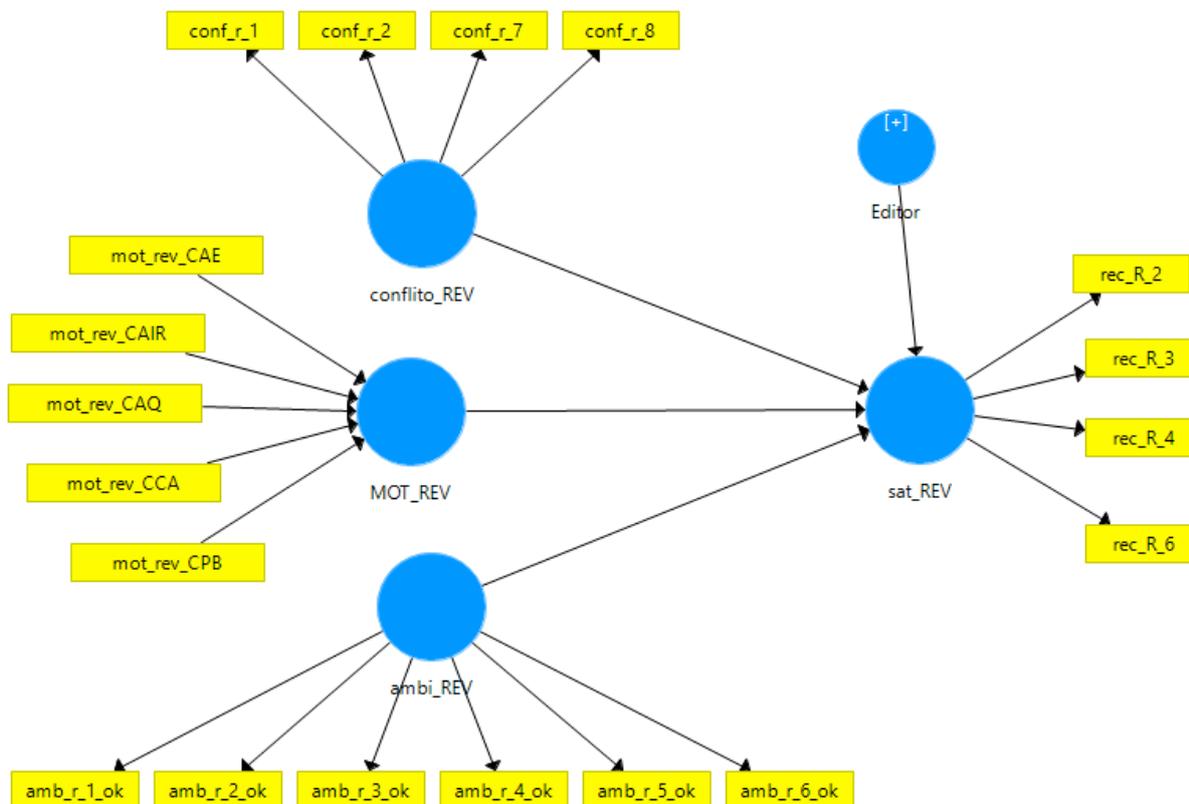
Fonte: Resultados da pesquisa.

Os modelos de equações estruturais podem ser estimados por métodos baseados em covariâncias com *softwares* como AMOS, LISREL e MPLUS, mas as principais restrições ao seu uso no presente caso são: (i) complexidade do modelo, com VL de segunda ordem, (ii) presença de VL formativa (Hair Jr. et al., 2016), por isso, foi decidido estimar o modelo por mínimos quadrados parciais (PLS-SEM), com o *software* SmartPLS 3 (Ringle, Wende, & Becker, 2015).

8.2 Avaliação do modelo de mensuração

A motivação para atuar como revisor (MOT_REV) foi modelada como uma variável latente de 2ª ordem formativa, que foi mensurada por cinco Variáveis Latentes (VL) reflexivas de 1ª ordem (Apêndice 1), a saber:

- mot_rev_CAE = critérios de avaliação externa;
- mot_rev_CAIR = critérios de apoio e interesse de relacionamento;
- mot_rev_CAQ = critérios de avaliação qualitativa;
- mot_rev_CCA = critérios de características do artigo (idioma);
- mot_rev_CPB = critérios de percepção de benefício.



Nota 1: Os indicadores da motivação para atuar como revisor (MOT_REV) são escores fatoriais, que é conhecido como abordagem em duas etapas (Hair Jr. et al., 2016) para a mensuração de VL de segunda ordem.

Nota 2: Modelos com VL de primeira ordem reflexiva e segunda ordem formativa são classificados por Jarvis, Mackenzie, Podsakoff (2003, p.205) como Tipo II.

Nota 3: Na figura há menos indicadores do que no Apêndice 1, porque alguns foram excluídos durante a análise por apresentarem cargas fatoriais muito baixas (menores que 0,35).

Figura 2. Modelo estimado por mínimos quadrados parciais (PLS-SEM).

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em uma primeira rodada, foi usada a abordagem de repetir os indicadores das VL de 1ª ordem na VL de 2ª ordem (Hair Jr., Hult, Ringle, & Sarstedt, 2016), mas este procedimento se mostrou inadequado por dois motivos:

- Como os indicadores que estão na VL de 1ª também estavam na VL de 2ª ordem, todos os pesos fatoriais deram significantes ($p < 0,05$), isto é, as relações entre a VL de 2ª ordem e suas VL de 1ª ordem. O que indica a importância relativa das cinco dimensões, mas a dúvida que permaneceu foi se esse resultado era confiável ou ocorreu devido à repetição dos indicadores (endogenia).
- Como CAE tinha mais indicadores que as demais dimensões (5 de um total de 17 indicadores repetidos na VL de 2ª ordem), seu peso fatorial foi bem maior que o das demais dimensões, isto é, 0,87 enquanto para as demais dimensões foi da ordem de 0,11 a 0,14.

A partir desses resultados, decidiu-se usar a abordagem em duas etapas (Hair Jr. et al., 2016), que consiste em obter os escores fatoriais para as VL de 1ª ordem na 1ª etapa e depois usar esses escores como indicadores da VL de 2ª ordem (2ª etapa). Este procedimento foi realizado no SPSS (v.20) por meio da análise de componentes principais de uma VL por vez, com os resultados apresentados na Tabela 3, sendo considerados adequados do ponto de vista de validade convergente e confiabilidade.

Tabela 3

Cargas fatoriais das VL de 1ª ordem da Motivação para atuar como revisor

mot_rev_CAE		mot_rev_CAIR		mot_rev_CPB	
itens	cargas fatoriais	itens	cargas fatoriais	itens	cargas fatoriais
ac_av_1	0,780	ac_av_15	0,54	ac_av_11	excluído
ac_av_2	0,955	ac_av_16	0,689	ac_av_12	0,433
ac_av_3	0,897	ac_av_17	0,829	ac_av_13	0,841
ac_av_4	0,958	ac_av_18	0,786	ac_av_14	0,847
ac_av_5	0,906	ac_av_19	excluído		
AVE	0,812	AVE	0,518	AVE	0,537
CR	0,956	CR	0,807	CR	0,764

mot_rev_CCA		mot_rev_CAQ	
itens	cargas fatoriais	itens	cargas fatoriais
ac_av_8	0,811	ac_av_6	0,925
ac_av_9	0,837	ac_av_7	0,925
ac_av_10	0,699		
AVE	0,616	AVE	0,856
CR	0,827	CR	0,922

Nota 1: Todas as VL apresentaram validade convergente ($AVE > 0,5$), confiabilidade composta ($CR > 0,7$) adequadas (Hair Jr. et al., 2016), bem como unidimensionalidade (1° autovalor > 1 e 2° autovalor < 1).

Nota 2: Na própria análise de componentes principais foram salvos os escores fatoriais, que depois foram importados para o SmartPLS 3.2.8, para serem usados como indicadores da VL de 2ª ordem.

Legenda: mot_rev_CAE = critérios de avaliação externa; mot_rev_CAIR = critérios de apoio e interesse de relacionamento; mot_rev_CAQ = critérios de avaliação qualitativa; mot_rev_CCA = critérios de características do artigo; mot_rev_CPB = critérios de percepção de benefício.

Fonte: elaborado pelos autores.

Com os escores obtidos na 1ª etapa foi possível estimar o modelo apresentado na Figura 3 (2ª etapa), sendo apresentados, a seguir, os resultados da mensuração das VL que estão no modelo estrutural.

Começando pela Motivação para atuar como revisor, observa-se, na Tabela 4, que todos os indicadores apresentaram peso fatorial significativa a 5%, com exceção do mot_rev_CAIR (critérios de apoio e interesse de relacionamento), o que indica que ele não tem importância relativa (quando se usam os cinco indicadores para a mensuração), mas ele tem importância absoluta, já que sua carga fatorial foi igual a 0,46 ($p=0,022$) (Hair Jr. et al., 2016), além disso, em modelos formativos, a remoção de indicadores causa uma alteração na definição do construto, por isso, Bido et al. (2010) recomendam a manutenção de todos os itens, mesmo aqueles que não apresentarem significância estatística.

Tabela 4

Mensuração do construto formativo (motivação para atuar como revisor)

VL 1ª ordem (escores)	pesos (outerweights)	valor-p dos pesos	carga (outerloading)	valor-p das cargas	VIF
mot_rev_CAE	0,383	0,069	0,453	0,019	1,097
mot_rev_CAIR	0,326	0,116	0,460	0,022	1,060
mot_rev_CAQ	-0,455	0,004	-0,260	0,073	1,085
mot_rev_CCA	0,531	0,016	0,548	0,016	1,050
mot_rev_CPB	0,459	0,011	0,582	0,000	1,025

Nota 1: Todos os valores de VIF (*VarianceInflationFactor* - Fator de inflação da variância) são próximos de 1, portanto, praticamente não há multicolinearidade.

Legenda: mot_rev_CAE = critérios de avaliação externa; mot_rev_CAIR = critérios de apoio e interesse de relacionamento; mot_rev_CAQ = critérios de avaliação qualitativa; mot_rev_CCA = critérios de características do artigo; mot_rev_CPB = critérios de percepção de benefício.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Como as demais VL do modelo (Figura 2) são reflexivas, foram preparadas as Tabelas 4 e 5, que mostram que a validade convergente e discriminante estão adequadas no nível dos construtos (Tabela 5) e no nível dos indicadores (Tabela 6), assim como a confiabilidade composta, que está acima de 0,7.

Tabela 5

Matriz de correlações entre os construtos do modelo

Variável	1	2	3	4	5
1 - Editor	-				
2 - mot_REV	-0,146	-			
3 - ambi_REV	0,123	-0,188	0,769		
4 - conflito_REV	0,168	0,025	0,263	0,754	
5 - sat_REV	-0,232	0,425	-0,319	-0,115	0,784
CompositeReliability	-	-	0,895	0,837	0,864
AverageVarianceExtracted	-	-	0,591	0,568	0,615

Legenda: Editor é uma variável *dummy* (1 = desenvolve ou desenvolveu a atividade de editor de algum periódico acadêmico). sat_REV = satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico. mot_REV = Motivação para Aceitar a Função de Revisor. conflito_REV = conflitos de função. ambi_REV = ambiguidade de função.

Nota 1: Os valores na diagonal são a raiz quadrada da AVE (*AverageVarianceExtracted* - Variância média extraída), como esses valores são superiores às correlações entre os construtos (valores fora da diagonal), há validade discriminante (Hair Jr. et al., 2016).

Nota 2: Correlações iguais ou superiores a |0,188| são significantes a 5%.

Nota 3: A motivação do revisor (MOT_REV) é uma variável latente formativa, por isso não foram apresentados os valores de AVE e CR (*CompositeReliability*- Confiabilidade composta) para ambas as variáveis.

Fonte: elaborado pelos autores.

Tabela 6

Matriz de cargas cruzadas para os construtos reflexivos

	Editor	ambi_REV	conflito_REV	sat_REV
editor	1,000	0,123	0,168	-0,232
amb_r_1_ok	0,128	0,746	0,194	-0,338
amb_r_2_ok	0,128	0,824	0,220	-0,137
amb_r_3_ok	0,104	0,598	0,277	-0,169
amb_r_4_ok	0,092	0,724	0,215	-0,132
amb_r_5_ok	0,054	0,847	0,148	-0,299
amb_r_6_ok	0,075	0,845	0,220	-0,234
conf_r_1	0,104	0,230	0,605	-0,039
conf_r_2	0,045	0,297	0,737	-0,050
conf_r_7	0,191	0,168	0,694	-0,026
conf_r_8	0,171	0,193	0,939	-0,139
rec_R_2	-0,257	-0,265	-0,202	0,775
rec_R_3	-0,221	-0,179	-0,096	0,826
rec_R_4	-0,085	-0,295	0,038	0,816
rec_R_6	-0,181	-0,247	-0,124	0,715

Legenda: Editor é uma variável *dummy* (1 = desenvolve ou desenvolveu a atividade de editor de algum periódico acadêmico). sat_REV = satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico. ambi_REV = ambiguidade de função. conflito_REV = conflitos de função.

Nota 1: Todas as cargas fatoriais são significantes a 5%.

Nota 2: Todos os indicadores têm cargas fatoriais mais altas em seus respectivos construtos do que em qualquer outro, portanto há validade discriminante no nível dos indicadores (Hair Jr. et al., 2016).

Nota 3: Editor é uma variável *dummy* (desenvolve ou desenvolveu a atividade de editor de algum periódico acadêmico? sim/não).

Fonte: elaborado pelos autores.

8.3 Avaliação do modelo estrutural

Na Tabela 7 são apresentados os resultados do modelo estrutural estimado em três etapas: modelo 1 = apenas a variável de controle, modelo 2 = modelo completo com a variável de controle, e modelo 3 = modelo sem a variável de controle.

Descontando o efeito da variável de controle, o modelo explica 17,4% da variância da satisfação do revisor, o que é considerado um efeito de tamanho média pela classificação de Cohen (1988).

A hipótese H1 não foi confirmada: conflito não tem relação com a satisfação do revisor, mesmo após controlar o efeito de ser/ter sido editor (nos modelos 3 e 2: $f^2 = 0,004$ e $0,002$, respectivamente, o que significa um efeito igual a zero para fins práticos; e coeficiente estrutural não significativo – $p > 0,10$).

A hipótese H2 foi confirmada: a motivação para ser revisor tem relação positiva com satisfação do revisor, cujo tamanho do efeito é médio ($f^2 = 0,168$ e o coeficiente estrutural padronizado é igual a $0,363$, $p < 0,01$).

A hipótese H3 foi confirmada: ambiguidade de função tem relação negativa com satisfação do revisor, cujo tamanho do efeito é pequeno para fins práticos ($f^2 = 0,060$ e o coeficiente estrutural padronizado é igual a $-0,222$, $p < 0,01$).

Estes resultados são discutidos na próxima seção.

Tabela 7

Resultados do modelo estrutural

Modelo	Relação estrutural	Hipótese	f ²	Coefficiente estrutural	Erro padrão	Valor-t	Valor-p	R ² ajustado
1	Editor → sat_REV	controle	0,074	-0,262	0,063	4,15	0,000	6,9%
2	Editor → sat_REV	controle	0,027	-0,145	0,071	2,03	0,042	24,3%
	conflito_REV → sat_REV	H1(-)	0,002	-0,042	0,110	0,38	0,705	
	mot_REV → sat_REV	H2(+)	0,168	0,363	0,061	5,96	0,000	
	ambi_REV → sat_REV	H3(-)	0,060	-0,222	0,072	3,11	0,002	
3	conflito_REV → sat_REV	H1(-)	0,004	-0,060	0,108	0,55	0,582	23,3%
	mot_REV → sat_REV	H2(+)	0,191	0,387	0,060	6,48	0,000	
	ambi_REV → sat_REV	H3(-)	0,064	-0,233	0,070	3,33	0,001	

Legenda: As abreviações para os nomes dos construtos seguem o que está definido no rodapé da Tabela 5. f² = tamanho do efeito de Cohen (1988), com a seguinte classificação: f² = 0.02 = pequeno; f² = 0.15 = médio; f² = 0.35 = grande.

Nota: Para o modelo 1, R² não teve ajuste.

Fonte: elaborado pelos autores.

9. Discussão dos Resultados e Conclusões

O poder explicativo do modelo foi considerado adequado, pela classificação de Cohen (1988). No que se refere à análise das hipóteses, temos a considerar:

- **H1. O conflito de função afeta negativamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico.**

A hipótese não foi validada estatisticamente, analogamente ao que foi obtido por Palomino e Frezatti (2016). As variáveis consideradas na análise, relacionadas a discordar da forma como as coisas são feitas (*“Eu tenho que fazer coisas que deveriam ser feitas de forma diferente”*), desenvolver a análise sem recursos pessoais para o desenvolvimento (*“Eu recebo tarefas sem ter conhecimento E/OU tempo E/OU experiência necessários para completá-las”*), desenvolver a análise sem recursos (*“Eu recebo uma atribuição sem os materiais e sistemas adequados para executá-lo”*), demanda de tempo inadequado (*“Eu gasto tempo trabalhando em coisas desnecessárias”*), não foram relevantes para indicar que o conflito de função afete negativamente a satisfação dos revisores. Esse resultado fortalece o entendimento de que as questões intrínsecas à participação em uma revisão fazem parte do “pacote”, sendo toleradas por quem se propõe a fazê-la. Como um achado, num sentido prático do ponto de vista do editor gerenciando o processo, é valioso, pois permite entender que um revisor não deixaria de aceitar um convite por questões relacionadas ao conflito de função.

- **H2. A motivação afeta positivamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico.**

A hipótese foi validada. Embora os cinco elementos (Avaliação externa, Avaliação qualitativa, Característica do artigo, Percepção de benefício e Apoio e interesse de relacionamento) influenciem a satisfação do revisor, o primeiro elemento é o mais relevante.

De uma forma resumida, revisar um artigo de um periódico que esteja incluído na lista de A1 do Qualis proporciona mais satisfação do que um B4, por exemplo. Receber o convite para análise de um artigo de periódico que esteja incluído na lista do JRC motiva mais um revisor do que receber o mesmo convite de um periódico que não esteja incluído. Como conclusão, os editores devem comunicar seu sucesso nos vários *rankings* para atrair não apenas autores mas, principalmente, revisores. Nessa linha de raciocínio, melhoria em *ranking* poderia levar os revisores a algum ajuste do ponto de vista de atratividade para desenvolver a atividade de revisão de artigos. Finalmente, não foi capturada qualquer melhoria ou posição no *ranking*, mas, sim, aquelas que mais impactam a vida do pesquisador.

- **H3. A ambiguidade de função afeta negativamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico.**

A hipótese foi validada. As variáveis consideradas levam em conta aspectos que podem ser gerenciados pelos editores e dizem respeito a definições e comunicações destes para os revisores, diminuindo a ambiguidade (Kahnet al., 1964; Fichter, 2010, Montgomery, 2011). Na relação de elementos podemos separar pelo menos dois grupos, quais sejam: o da definição do **papel de revisor e sua autonomia** (“*Está clara a minha autoridade no desenvolvimento da minha tarefa*”, “*Estão claros quais são os objetivos do meu trabalho*”, “*Eu sei que eu distribuo o meu tempo de forma adequada para atender diferentes tarefas*”, “*Eu sei quais são as minhas responsabilidades*”, “*Eu sei exatamente o que é esperado de mim*”, “*Eu tenho clareza sobre o que precisa ser feito*”) e do **produto que se espera da revisão** (“*Eu sei exatamente o que é esperado de mim*”, “*Eu tenho clareza sobre o que precisa ser feito*”). A mensagem que pode ser extraída é que informações que diminuam a ambiguidade e incerteza do que esperar podem proporcionar maior satisfação. A reflexão que fica diz respeito à forma e intensidade de como comunicar.

A experiência como editor de periódico acadêmico, atual ou passada, afeta negativamente a satisfação de ser revisor de artigo de periódico acadêmico. O conjunto de questões não permite identificar a causa em si e as possíveis são de ordem meramente especulativa, podendo ser testadas em outra pesquisa. Uma delas pode significar que o editor ou ex-editor de periódico acadêmico não valorize o seu tempo dedicado a uma revisão por entender que seja uma etapa já vencida na sua trajetória. Pode também entender que desenvolver a análise para outra revista possa ter algum tipo de conflito de interesse a ser evitado.

Em um ambiente em que os periódicos nacionais concorrem com veículos internacionais estruturados, os quais dispõem de relativa maturidade e estrutura editorial amplamente testada, esta pesquisa proporciona contribuições tanto para os editores como para os revisores e autores, que podem aperfeiçoar o processo editorial em termos de qualidade de processo ao direcionar seu foco para o trabalho dos revisores. A pretensão de tratar um tema complexo como a comunicação do conhecimento está ligada ao desafio que ela proporciona ao ambiente acadêmico como um todo. A publicação em si é o principal elemento de avaliação dos pesquisadores e, na sua comunicação, o revisor tem um papel importante como impulsionador ou como bloqueador, tendo o seu reconhecimento verificado de maneira muito limitada. Dessa maneira, entender como dispor e contar com a colaboração dos revisores é vital, para o gerenciamento das atividades editoriais, para os revisores ao proporcionar uma visão de interação do seu trabalho com a perspectiva de gestão dos editores, assim como o potencial questionamento perante eles no que se refere a definições e esclarecimentos que proporcionem maior motivação para participação no processo. Da perspectiva de eliminar inibições, a pesquisa também permite ao editor direcionar seus esforços.

A partir da lógica de que a satisfação do revisor é algo relevante para a manutenção do modelo de ecossistema de comunicação de novos conhecimentos acadêmicos, a pesquisa se volta para esse tema, considerando os elementos inibidores, que são o conflito e a ambiguidade de função, compensados pelo fator estimulador sobre a satisfação, que é motivação do revisor.

Decorrente da análise de 153 questionários, duas hipóteses foram validadas, quais sejam a de que a ambiguidade de função afeta negativamente a satisfação e de que a motivação afeta positivamente. Além disso, analisado em separado, o fato de um revisor ser ou ter sido editor de periódico acadêmico afeta negativamente a satisfação. Para a amostra considerada, o fato de ser ou de ter sido editor de periódico acadêmico, para o revisor é algo que afeta negativamente a satisfação. As causas dessa percepção não podem ser apontadas neste artigo, pois seriam meras especulações. Contudo, os editores dos periódicos devem estar atentos a esse achado no momento de convidar os revisores.

A ambiguidade de função pode de ser gerenciada por meio de maior clareza na comunicação com os revisores. Isso pode ser praticado por meio de informações disponibilizadas nos portais dos periódicos e mesmo por eventos em que as discussões sobre o tema publicação,

Diferentemente do esperado, o conflito de função não foi validado como elemento que afete negativamente a satisfação, o que não deixa de ser uma informação relevante para a gestão dos editores.

No que se refere às limitações desta pesquisa podemos destacar a dificuldade de dispor de base de dados que pudesse ser utilizada de pronto e referencial sobre os revisores preponderantemente gerados em países com diferentes culturas. Quanto às sugestões para futuras pesquisas recomendamos duas dimensões: aprofundar o entendimento sobre o relacionamento entre os revisores e os editores e pesquisa sobre o que os editores entendem como ético na atuação da função.

Referências

- Anderson, P. (1997). 'Gatekeepers' and the quality of the journal literature: findings from a survey of journal editors into the issue of alleged excessive publication in scholarly and scientific journals. *Serials Review*, 23(2), pp. 45–57. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0098-7913\(97\)90050-2](https://doi.org/10.1016/S0098-7913(97)90050-2)
- Bailey, C. D., Hermanson, D. R., & Louwers, T. J. (2008). An examination of the peer review process in accounting journals. *Journal of Accounting Education*, 26(2), pp. 55–72. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2008.04.001>
- Berk, J. B., Harvey, C. R., & Hirshleifer, D. (2017). How to write an effective referee report and improve the scientific review process. *Journal of Economic Perspectives*, 31(1), pp. 231–244. Doi: <https://doi.org/10.1257/jep.31.1.231>
- Bido, D., Silva, D., Souza, C. A., & Godoy, A. S. (2010). Mensuração com indicadores formativos nas pesquisas em administração de empresas: Como lidar com a multicolinearidade entre eles?. *Administração: Ensino e Pesquisa*, 11(2), pp. 245–269. Doi: <https://doi.org/10.13058/raep.2010.v11n2.145>
- Cabral, S.(2018). Autores, pareceristas e editores: tripé do processo de revisão de artigos científicos. *Revista Administração de Empresas*,58(4), pp. 433-437. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-759020180408>
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. (2nd. ed.). New York: Psychology Press.
- Coniam, D. (2012). Exploring reviewer reactions to manuscripts submitted to academic journals. *System*, 40(4), pp. 544–553. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.system.2012.10.002>
- Engers, M., & Gans, J. S. (1998). Why referees are not paid (enough). *The American Economic Review*,88(5), pp. 1341–1349. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/116875?seq=1>
- Fichter, C. (2010). *A research study of role conflict, role ambiguity, job satisfaction, and burnout among financial advisors*.(Tese de Doutorado), Lynn Univeristy.
- Fisher, R. T. (1995). *Role stress, the type a behaviour pattern, and external auditor job satisfaction and performance*.(Dissertação, Master of Commerce and Management), Lincoln University, New Zealand.

- Gilmore, A., Carson, D., & Perry, C. (2006). Academic publishing: best practice for editors, guest editors, authors and reviewers. *European Business Review*, 18 (6), pp. 468-478. Doi: <https://doi.org/10.1108/09555340610711094>
- Gregson, T., & Wendell, J. (1994). Role conflict, role ambiguity, job satisfaction and the moderating effect of job-related self-esteem: a latent variable anal. *Journal of Applied Business Research*, 10(2), pp.106-113. Doi: <https://doi.org/10.19030/jabr.v10i2.5944>
- Jarvis, C. B., MacKenzie, S. B., & Podsakoff, P. M. (2003). A critical review of construct indicators and measurement model misspecification in marketing and consumer research. *Journal of Consumer Research*, 30(2), pp. 199–218. Doi: <https://doi.org/10.1086/376806>
- Hair Jr., J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. (2nd. ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.
- Harzing, Anne-Wil & Van der Wal, Ron (2008). Google Scholar: the democratization of citation analysis. *Ethics in Science and Environmental Politics*, 8(1), pp.61-73. Doi: <https://doi.org/10.3354/esep00076>.
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R. P., Snoek, J. D., & Rosenthal, R. A. (1964). *Organizational stress: studies in role conflict and ambiguity*. Oxford, England: John Wiley. Recuperado de [https://www.scrip.org/S\(351jmbntvnsjt1aadkposzje\)/reference/referencespapers.aspx?referenceid=1815763](https://www.scrip.org/S(351jmbntvnsjt1aadkposzje)/reference/referencespapers.aspx?referenceid=1815763)
- Karadal, H., Ay, U., & Cuhadar, M. T. (2008). The effect of role conflict and role ambiguity on job satisfaction and organizational commitment: a study in the public and private sectors. *The Journal of American Academy of Business, Cambridge*, 13(2), pp.195-214. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/288955910_The_effect_of_role_conflict_and_role_ambiguity_on_job_satisfaction_and_organizational_commitment_A_study_in_the_public_and_private_sectors
- Katz, D., & Kahn, R. L. (1970). *Psicologia social das organizações* (2nd. ed.). São Paulo: Atlas.
- Little, T. D. (2013). *Longitudinal Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press.
- Mihalek, E. W. (1989). *Role conflict and ambiguity of engineering personnel in a government agency with effects on job related measures*. (Tese, Doctor of Education), Temple University, The Faculty of the Graduate School, United States.
- Moizer, P. (2009). Publishing in accounting journals: a fair game? *Accounting, Organizations and Society*, 34(2), pp. 285–304. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2008.08.003>
- Montgomery, M. R. (2011). *Does absence of managerial communication negatively influence job satisfaction? A quantitative examination of the correlation between job satisfaction and role conflict and role ambiguity among high-tech employees*. (Tese, Doctor of Philosophy), Capella University, David Chapman, Psy.D, Dean, Harold Abel School of Social and Behavioral Sciences.
- Oler, D. K., & Pasewark, W. R. (2016). How to review a paper. *Issues in Accounting Education*, 31(2), pp. 219–234. Doi: <https://doi.org/10.2308/iace-50748>
- Palomino, M. N., & Frezatti, F. (2016). Role conflict, role ambiguity and job satisfaction: Perceptions of the Brazilian controllers. *Revista de Administração*, 51(2), pp. 165–181. Doi: <https://doi.org/10.5700/rausp1232>
- Reuber, A. R. (2010). Strengthening Your Literature Review. *Family Business Review*, 23(2), pp. 105–108. Doi: <https://doi.org/10.1177/0894486510368259>
- Rigo, A.S., & Ventura, A.C. (2019). Por quê e como nos tornamos avaliadores de artigos científicos? Editorial. *Revista Organizações & Sociedade*, 26(89), pp. 194-199. Doi: <https://doi.org/10.1590/1984-9260890>
- Ringle, C. M., Wende, S., and Becker, J.-M. 2015. “SmartPLS 3.” Boenningstedt: SmartPLS GmbH. Recuperado de <http://www.smartpls.com>.

- Rivara, F. P., Cummings, P., Ringold, S., Bergman, A. B., Joffe, A., & Christakis, D. A. (2007). A comparison of reviewers selected by editors and reviewers suggested by authors. *The Journal of Pediatrics*, 151(2), pp. 202–205. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jpeds.2007.02.008>
- Rizzo, J. R., House, R. J., & Lirtzman, S. I. (1970). Role conflict and ambiguity in complex organizations. *Administrative Science Quarterly*, 15(2), pp.150-163. Doi: <https://doi.org/10.2307/2391486>
- Sharma, P. (2016). Editor's note - a year in review, *Family Business Review*2017, 30(1),pp. 7–10. Doi: <https://doi.org/10.1177/0894486516688809>
- Singh, J., & Rhoads, G. K. (1991). Boundary role ambiguity in marketing-oriented positions: a multidimensional, multifaceted operationalization. *Journal of Marketing Research*, 28(3), pp. 328-338. Doi: <https://doi.org/10.2307/3172868>
- Tarrant, T. A. (2008). *Role conflict, role ambiguity and job satisfaction of the nurse executive*.(Tese, Doctor of Philosophy Degree in Nursing), University of Nevada , Division of Health Sciences, Las Vegas.34(1) pp.72-82. Doi: <https://doi.org/10.1097/NAQ.0b013e3181c95eb5>
- Trzesniak, P., Plata-Caviedes, T.,& Córdoba-Salgado, O. A. (2012). Qualidade de conteúdo, o grande desafio para os editores científicos,*Revista Colombiana de Psicologia*, 21(1), pp. 57–78. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0121-54692012000100005&script=sci_abstract&tlng=pt
- Van De Ven, A. H., & Johnson, P. E. (2006). Knowledge for theory and practice. *Academy of Management Review*, 31(4), pp. 802–821. Doi: <https://doi.org/10.5465/AMR.2006.22527385>
- Wright, J.T. C., & Giovinazzo, R. A. (2000). DELPHI - uma ferramenta de apoio ao planejamento prospectivo. *Caderno de Pesquisas em Administração*, (1) pp.54-65. Recuperado de <https://pt.scribd.com/document/257810335/Wright-Giovinazzo-2000-Delphi-Uma-Ferramenta-de-Apoio-Ao-Planejamento-Prospectivo>

Apêndice1. Assertivas utilizadas para mensurar os construtos

Opções de resposta: 1 = discordo totalmente a 5 = concordo totalmente

Construto	Itens	Assertivas que capturem o conteúdo
O quanto você concorda que os elementos abaixo são importantes na aceitação de convites para revisar artigos?		
Critérios de Avaliação Externa	ac_aval_1_CAE	Ranking do Qualis (priorizando A1, A2, B1 ou B2)
	ac_aval_2_CAE	Inclusão na lista da Scielo
	ac_aval_3_CAE	Inclusão na lista do JCR
	ac_aval_4_CAE	Inclusão na lista da SPELL
	ac_aval_5_CAE	Inclusão em outras bases como PROQUEST, REDALIC, Portal CAPES e EBSCO
Critérios de Avaliação Qualitativa	ac_aval_6_CAQ	Periódicos nacionais que considera como relevantes para a área, independentemente de inclusão em indexadores ou Qualis
	ac_aval_7_CAQ	Periódicos internacionais que considera como relevantes para a área, independentemente de inclusão em indexadores ou Qualis
Critérios de Características do Artigo (Idioma)	ac_aval_8_CCA	Artigos escritos em português
	ac_aval_9_CCA	Artigos escritos em inglês
	ac_aval_10_CCA	Artigos escritos em espanhol
Critérios de Percepção de Benefício	ac_aval_11_CPB	Aceita fazer a revisão de artigos em periódicos que considere de contribuição para sua área, independentemente de inclusão em indexadores ou Qualis
	ac_aval_12_CPB	Aceita fazer a revisão de artigos em periódicos em que exista algum tipo de reconhecimento (alguma forma de premiação)
	ac_aval_13_CPB	Aceita fazer a revisão de artigos em periódicos que considere aprender algo
	ac_aval_14_CPB	Aceita fazer a revisão de artigos em periódicos que considere que pode ensinar algo
Critérios de Apoio e Interesse de Relacionamento	ac_aval_15_CAIR	Aceita fazer a revisão de artigos em periódicos em que confie no corpo Editorial
	ac_aval_16_CAIR	Aceita fazer a revisão de artigos em função do relacionamento com o corpo Editorial
	ac_aval_17_CAIR	Aceita fazer a revisão de artigos em periódico em que queira publicar
	ac_aval_18_CAIR	Aceita fazer a revisão de artigos em periódico em que já tenha publicado
	ac_aval_19_CAIR	Por alguma perspectiva tua, a atividade de revisão de artigos acadêmicos pode te trazer satisfação

Opções de resposta: 1 = discordo totalmente a 5 = concordo totalmente

Construto	Itens	Assertivas que capturem o conteúdo
Nas atividades de revisor, como se sente na maior parte dos casos?		
Conflito de Função	conflito_func_REVIS_1	Eu tenho que fazer coisas que deveriam ser feitas de forma diferente.
	conflito_func_REVIS_2	Eu recebo tarefas sem ter recursos pessoais (conhecimento E/OU tempo E/OU experiência) necessários para completá-las
	conflito_func_REVIS_3	Eu tenho que ignorar e até quebrar uma regra ou política, a fim de realizar a tarefa que me foi confiada
	conflito_func_REVIS_4	Eu trabalho com dois ou mais grupos de pessoas que atuam de formas bastante diferentes
	conflito_func_REVIS_5	Eu recebo pedidos incompatíveis de vários atores (editor e autor) ao mesmo tempo
	conflito_func_REVIS_6	Eu faço coisas que são aceitáveis para algumas pessoas e não aceitáveis para outras
	conflito_func_REVIS_7	Eu recebo uma atribuição sem os materiais e sistemas adequados para executá-lo
	conflito_func_REVIS_8	Eu gasto tempo trabalhando em coisas desnecessárias
Ambiguidade de Função	ambiguidade_REVIS_1_inv	Está clara a minha autoridade no desenvolvimento da minha tarefa
	ambiguidade_REVIS_2_inv	Estão claros quais são os objetivos do meu trabalho
	ambiguidade_REVIS_3_inv	Eu sei que eu distribuo o meu tempo de forma adequada para atender diferentes tarefas
	ambiguidade_REVIS_4_inv	Eu sei quais são as minhas responsabilidades
	ambiguidade_REVIS_5_inv	Eu sei exatamente o que é esperado de mim
	ambiguidade_REVIS_6_inv	Eu tenho clareza sobre o que precisa ser feito
O quanto cada assertiva traduz a satisfação como a RECOMPENSA pelo exercício da função tratada como revisor.		
Satisfação	recompensa_REVISOR_1	Retribuição por ter obtido benefício de outrem
	recompensa_REVISOR_2	Realização por poder contribuir para o sucesso de outros
	recompensa_REVISOR_3	Orgulho de ser envolvido em função da competência
	recompensa_REVISOR_4	Valorizado por influenciar pessoas
	recompensa_REVISOR_5	Premiações em dinheiro
	recompensa_REVISOR_6	Reconhecimento pela capacitação

Nota: Os itens da ambiguidade de função são reversos.

Fonte: Conflito de função e ambiguidade de função são de Palomino eFrezatti (2016) e os demais itens foram estruturados a partir do método Delphi.

Fatores associados à adoção de práticas de gestão financeira por produtores rurais do Triângulo Mineiro

Altieres Frances Silva

<https://orcid.org/0000-0002-9841-672X> | E-mail: altieresf@gmail.com

Rodrigo Fernandes Malaquias

<https://orcid.org/0000-0002-7126-1051> | E-mail: rodrigofmalaquias@yahoo.com.br

Resumo

Objetivo do trabalho: O objetivo principal desta pesquisa é identificar características associadas à adoção de práticas de gestão financeira por produtores rurais do Triângulo Mineiro.

Método: Para a coleta dos dados, foram utilizados questionários. A base de dados foi composta de 113 produtores rurais que possuem propriedades em 20 cidades do Triângulo Mineiro. O teste das Hipóteses foi realizado a partir da análise de regressão multivariada. Após a obtenção dos resultados, testes adicionais, que abrangeram a utilização de variáveis de interação e a análise fatorial, foram realizados para verificar a robustez do modelo.

Resultados e contribuições do artigo: Os principais resultados indicaram que as práticas de gestão financeira apresentaram relação com a idade do produtor, o conhecimento dos custos de produção, a participação em treinamento sobre gestão financeira e a percepção sobre a relevância da gestão financeira. As possíveis contribuições deste estudo residem na compreensão das características gerenciais de produtores rurais de uma importante região do agronegócio brasileiro e revelam informações que podem subsidiar estratégias do Poder Público, sindicatos rurais, cooperativas rurais, instituições financeiras e demais interessados no aperfeiçoamento da gestão rural.

Palavras-chave: Agronegócio; Gestão Rural; Regionalidade; Produtores Rurais; Minas Gerais.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 19/9/2019. Pedido de Revisão em 1/11/2019. Resubmetido em 21/5/2020. Aceito em 18/6/2020 por Dr. José Elias Feres Almeida (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

O monitoramento da atividade e a busca por lucratividade, liquidez e solvência estão entre as principais funções do gestor financeiro (Gloy & LaDue, 2003). Na gestão rural, a observância a essas práticas é de caráter primordial, pois, conforme destacado por Barros, Xavier, Pessoa e Sobel (2015), diversos fatores podem gerar impactos negativos na atividade agropecuária, como as condições climáticas, as doenças e as pragas. Especialmente em um setor permeado por tais incertezas, uma gestão financeira eficaz torna-se ainda mais essencial, uma vez que pode auxiliar na redução e controle dos danos financeiros causados por essas e outras ocorrências associadas.

Nesse sentido, Vogel e Wood Jr. (2012) ressaltaram a relevância da gestão financeira ao associarem a ausência de práticas a ela associadas a cenários emergenciais nos quais as organizações se veem impelidas a captar recursos externos a altas taxas. Ao analisar empresas agrícolas dos Estados Unidos, Khanal e Mishra (2016) destacaram ainda que estratégias gerenciais e controles formais de gestão podem alavancar o desempenho e, considerando-se o uso de tecnologias para o gerenciamento financeiro, fatores como a escolaridade e a idade do produtor rural também podem influenciar a performance, bem como a experiência na atividade – característica identificada por Seramim e Rojo (2016). Para Gloy, Hyde e LaDue (2002), o tamanho da propriedade é outro elemento que pode impactar a adoção de práticas gerenciais. Com base na pesquisa desenvolvida com produtores de leite dos Estados Unidos, esses autores concluíram que tais práticas podem levar a uma maior lucratividade.

Não obstante os benefícios e o conteúdo informacional gerados a partir dessa gestão, no contexto brasileiro, tem-se observado uma baixa adesão a essas práticas pelo setor rural. Mazzioni et al. (2007) constataram a precariedade de controles e desconhecimento dos resultados por parte dos produtores, características essas também verificadas por Medeiros et al. (2012). Essa ausência de práticas de gestão e controle financeiro pode gerar reflexos negativos no desempenho, conforme observado por Khanal e Mishra (2016), e limitar o crescimento da atividade (Vogel & Wood Jr., 2012). Além disso, Barros et al. (2015) reafirmaram a relevância da adoção a essas práticas ao constatarem que a gestão financeira pode reduzir o risco de inadimplência no meio rural, enquanto Miotto e Parente (2015) identificaram que o gerenciamento eficaz das finanças pode reduzir o risco de se tornar endividado.

Desse modo, são relevantes e necessários estudos sobre esse tema em virtude da importância que possui a atividade rural para o Brasil. O campo de análise desta pesquisa delimitou-se à região do Triângulo Mineiro, no Estado de Minas Gerais. Este é o detentor da terceira maior participação no PIB brasileiro, entre os estados, e é significativo seu desempenho no agronegócio, uma vez que detém a quarta maior participação de valor adicionado bruto na agricultura do país e a maior participação em relação à produção florestal, à pecuária, à pesca e à aquicultura. Por sua vez, a região do Triângulo Mineiro destaca-se dentro do estado por seu papel econômico, principalmente na produção rural, visto que três das cinco cidades mineiras com maior valor adicionado bruto ao PIB do estado, no tocante a esse setor, situam-se na referida região. Além disso, cidades do Triângulo Mineiro estão entre as maiores produtoras do estado em relação a diversos itens, como leite, manga, laranja, soja, milho, abacaxi, cana de açúcar, caprinos, galináceos, bovinos e ovinos (IBGE, 2019).

Considerando-se a relevância econômica e social da atividade rural, em especial para a região do Triângulo Mineiro, a importância de se contribuir para que produtores rurais tenham condições financeiras de se manter na atividade e na busca por informações que possibilitem compreender como eles desenvolvem a gestão de suas propriedades, a questão que norteou este estudo foi: **Quais fatores podem estar associados à adoção de práticas de gestão financeira por produtores rurais do Triângulo Mineiro?** Assim, objetivou-se identificar, por meio de regressões multivariadas, características que podem ser motivadoras para que produtores rurais da referida região adotem práticas de gestão financeira.

Os resultados obtidos nesta pesquisa podem auxiliar no aperfeiçoamento da gestão rural, especialmente em relação aos pequenos produtores que, comumente, possuem menos suporte na administração do negócio. As características identificadas podem ainda auxiliar no desenvolvimento de programas de capacitação por cooperativas e sindicatos rurais e na elaboração ou aperfeiçoamento de políticas por parte do setor público. De modo similar, os achados podem subsidiar políticas de instituições financeiras voltadas ao setor agropecuário em relação à concessão de crédito, linhas de investimento e afins.

Enquanto pesquisas anteriores focaram-se na gestão financeira de cooperativas rurais, na apresentação das características do produtor rural e de sua gestão e em fatores que se correlacionem com a adoção de práticas de gestão (Costa, Chaddad, & Azevedo, 2012; Imlau et al., 2016; Tarifa & Schallenger, 2016; Machado Filho, Caleman, & Cunha, 2017), nesta pesquisa buscaram-se fatores que podem determinar a adoção a essas práticas. Desse modo, a pesquisa pode ampliar a literatura sobre o tema ao testar, em conjunto, um grupo de variáveis não observado em estudos anteriores, a partir de dados coletados por meio de um questionário desenvolvido pelos autores e aplicado a uma amostra inédita.

Além dessas contribuições teóricas, França, Mantovaneli Júnior e Sampaio (2012) destacam ainda a relevância de compreender aspectos regionais para o implemento de estratégias que levem a um desenvolvimento integrado. Sob essa perspectiva, estudos como o de Fochezatto e Ghinis (2012), Felema, Raiher e Ferreira (2013) e Sjahza e Asmit (2019) ressaltaram esse ponto de vista. Assim, a análise das características dos produtores rurais sob a perspectiva da regionalidade pode contribuir para o desenvolvimento, além de fornecer subsídios para a elaboração de programas e políticas voltadas ao setor rural, uma necessidade observada por Borges, Guedes e Castro (2016).

Os resultados obtidos a partir deste artigo evidenciaram que capacitar o produtor rural e orientá-lo sobre a relevância da gestão financeira pode ser fundamental para a adoção e aperfeiçoamento de práticas gerenciais. Embora conheçam seus custos de produção, verificou-se que há uma escassez no uso de ferramentas de controle. Assim, e considerando-se que há a percepção pelos produtores de que a gestão financeira é importante, pode haver um *gap* em termos de gestão a ser mais bem entendido e explorado, o que proporcionaria contribuições com ganhos de eficiência.

2. Revisão da literatura e hipóteses do estudo

Esta pesquisa visa identificar características que podem influenciar a adoção de práticas de gestão financeira por produtores rurais do Triângulo Mineiro, sendo essas práticas entendidas, no presente estudo, como ações relacionadas ao controle de pagamentos e recebimentos, gestão do caixa e de contas bancárias, orçamento ou programação para despesas e investimentos, entre outras relacionadas. As subseções seguintes apresentam as hipóteses que se objetivou investigar como possíveis fatores associados à realização da gestão pelos produtores rurais, sendo de H1 a H6 as hipóteses principais e de H7 a H10 as correspondentes às possíveis variáveis de controle.

2.1 A percepção sobre a relevância da gestão financeira

Ao tratar sobre a percepção de produtores rurais africanos sobre as mudanças climáticas, Pauw (2013) destacou que compreender como o indivíduo visualiza o assunto pode colaborar para o compartilhamento de conhecimentos e para a elaboração de políticas e estratégias, uma vez que a percepção é refletida no comportamento (Nyanga, Johnsen, Aune, & Kalinda, 2011). Desse modo, é um ponto de interesse verificar se essas associações são aplicáveis em relação à percepção dos produtores rurais quanto às práticas de gestão financeira e, de modo específico, se essa percepção impacta de modo positivo a execução dessa gestão.

A utilização da percepção como elemento relacionado a uma atitude ou comportamento pode ser observada no estudo de caso desenvolvido por Grøn (2018). Ele analisou aspectos pertinentes à formação e ao desenvolvimento da percepção relativa a implementações gerenciais e, para isso, esta foi considerada como variável dependente, enquanto as implementações ocorridas foram utilizadas como variáveis explicativas.

Além disso, O'Reilly (2009) identificou que a percepção dos investidores quanto à opinião do auditor externo relacionada à continuidade da empresa impacta a tomada de decisão e o valor das ações. Khanal e Mishara (2016) e Khan, Tan e Chong (2017) obtiveram indícios de que a percepção do investidor quanto ao retorno obtido anteriormente com portfólios pode influenciar suas decisões relativas à negociação e à exposição ao risco. Robinson, Taylor e Brice (2016), por sua vez, demonstraram que a percepção otimista de executivos em relação ao nível de segurança da informação orientava suas ações associadas ao tema. Assim, considerando-se que a percepção sobre determinado assunto pode refletir nas atitudes e no comportamento dos indivíduos, propõe-se a hipótese de que:

- **H1: a percepção sobre a relevância da gestão financeira impacta de modo positivo na adoção de práticas a esta relacionadas.**

2.2 A utilização de ferramentas de controle

Analisar e controlar o negócio estão entre as tarefas do gestor rural e isso inclui atividades associadas ao controle financeiro (Gloy & LaDue, 2003), as quais, por sua vez, geram informações que auxiliam no planejamento e na tomada de decisão. Contudo, estudos anteriores demonstraram que no meio rural essas práticas gerenciais – relacionadas ao controle – são pouco utilizadas (Machado & Nantes, 2011; Oaigen et al., 2013; Simioni, Binotto e Battiston, 2015). Além disso, embora o uso de recursos tecnológicos possa colaborar para o controle dos custos ou outros elementos relacionados à atividade, o que impacta positivamente o gerenciamento da propriedade rural (Machado Filho et al., 2017), esses recursos também são subutilizados e há a necessidade de educar continuamente os produtores sobre o mérito de utilizá-los (Gloy & LaDue, 2003).

Nesse sentido, Machado e Nantes (2011) observaram que produtores rurais controlam os custos de modo precário. Embora a utilização de planilhas eletrônicas seja uma opção interessante, visto que muitos não têm acesso a *softwares* especializados que atendam às necessidades da propriedade rural, esses autores destacaram que geralmente essa ferramenta deixa de ser utilizada por falta de conhecimento do produtor. Além do impacto positivo que a adoção de ferramentas de controle proporciona para a eficácia da gestão financeira, especialmente para a identificação dos custos da produção, Oaigen et al. (2013) destacaram que a atitude empresarial e o nível de controle são elementos importantes para a competitividade, mas também verificaram que o uso de ferramentas de gestão por produtores rurais é aquém do esperado, sendo uma característica a ser aperfeiçoada.

No estudo desenvolvido por Simioniet al. (2015) foi destacado o caráter informal de como a gestão é realizada. Os autores identificaram que apenas 17% dos produtores rurais consultados utilizavam cadernos ou planilhas eletrônicas para o registro dos dados técnicos ou econômicos, o que é uma característica que impacta negativamente a gestão, uma vez que “a maximização e a maior eficiência no uso das tecnologias e do conhecimento e no aproveitamento dos recursos disponíveis na propriedade dependem do adequado processo de gerenciamento e controle de todos os fatores envolvidos na produção” (Simioniet al., 2015, p.168). Assim, o registro dos dados relacionados à atividade contribui de modo positivo para a efetividade da gestão financeira, especialmente por fornecer informações que auxiliam na apuração do resultado, dos índices de rentabilidade, entre outros elementos.

Ferreira, Lasso e Mainardes (2017), por sua vez, constataram que atitudes, como controlar os gastos empresariais – não os confundindo com os familiares –, conhecer o lucro ou o prejuízo e tomar decisões em momentos de dificuldades financeiras são características que os produtores rurais consideram inovadoras. Além disso, ao identificarem produtores rurais com uma gestão focada no aspecto financeiro, Hey e Morozino (2018) ressaltaram que uma das principais preocupações percebidas é a de obter recursos que cubram os custos da atividade ao final do ciclo produtivo e que haja lucro suficiente para remunerar o trabalho e o uso da propriedade. Isso indica que os produtores que dispõem de mais esforços para realizar a gestão financeira tendem a ter controle sobre os custos da produção, corroborando a ideia de que possuir tal controle associa-se de modo positivo à adoção de práticas de gestão financeira. Desse modo, objetiva-se testar a seguinte hipótese relativa ao controle gerencial:

- **H2: a utilização de ferramentas de controle, como planilhas e relatórios, relaciona-se positivamente com a adoção de práticas de gestão financeira pelo produtor rural.**

Considerando-se a relevância de conhecer os custos da produção, uma vez que isso possibilita a apuração do resultado, propõe-se testar também a seguinte hipótese:

- **H3: o produtor rural ter conhecimento sobre os custos da produção relaciona-se de modo positivo com a adoção de práticas de gestão financeira.**

2.3 O endividamento do produtor rural

Para Miotto e Parente (2015, p.53), “indivíduos que aplicam um melhor gerenciamento de suas receitas e despesas tendem a evitar situações nas quais seus gastos excedem seus ganhos, reduzindo assim seu risco de inadimplência”. Eles identificaram que, entre famílias brasileiras de classe média baixa, desenvolver um planejamento e realizar a administração financeira tende a associar-se positivamente a baixas situações de inadimplência. Uma vez que parte considerável da produção rural é desenvolvida no âmbito familiar (MAPA, 2017), é um fator de interesse verificar se essa relação aplica-se ao produtor que se considera endividado, o que poderia contribuir para sua inadimplência – especialmente considerando-se a possibilidade de haver dívidas tomadas para fins não produtivos, que não geram receita adicional (Datta, Tiwari, & Shylajan, 2018).

Sob a perspectiva das pequenas e médias empresas de Minas Gerais, Camargos, Camargos, Silva, Santos e Rodrigues (2010) também identificaram, entre os fatores condicionantes da inadimplência, aspectos relacionados à gestão financeira, em especial à administração do capital de giro. Para a atividade agropecuária, Barros *et al.* (2015) observaram que, entre os produtores rurais da amostra utilizada, houve aproximadamente 50% de chances de ocorrer o não pagamento das dívidas e que a execução de práticas de gestão financeira foi um dos fatores que pesaram positivamente para a inadimplência. Assim, os resultados apontam que as ferramentas e ações relacionadas ao gerenciamento financeiro do negócio auxiliam, de modo positivo, na redução do risco de o produtor endividado tornar-se inadimplente. Desse modo, partindo da premissa de que o produtor rural endividado adota práticas de gestão para que não se torne inadimplente, objetiva-se testar a seguinte hipótese:

- **H4: o produtor rural considerar-se endividado gera reflexos positivos na adoção de práticas de gestão financeira.**

2.4 A inadimplência dos clientes

De modo semelhante às justificativas mencionadas em relação ao endividamento do produtor rural e das ações gerenciais que ele pode adotar a fim de não se tornar inadimplente, importa analisar se a inadimplência por parte dos clientes impacta positivamente a adoção de práticas de gestão financeira pelo produtor rural, fator que pode subsidiá-lo para a adequação de suas estratégias de venda e de seus prazos médios operacionais e financeiros.

Além da relevância dos controles e ferramentas financeiras que auxiliam os gestores a terem controle sobre suas dívidas (Barros et al., 2015), corroborando para que sejam adimplentes e, em certos casos, até evitando a assunção de obrigações, a gestão financeira também pode contribuir para a redução do risco de inadimplência dos clientes ou, caso ela ocorra, pode fornecer ao gestor informações necessárias à adequação de seu orçamento e do planejamento financeiro. Nesse sentido, Castagnolo e Ferro (2014), Duan, Kim, Kim e Shin (2018) e Gabbianelli (2018) evidenciaram a associação positiva da informação financeira para a melhoria de aspectos relacionados à redução ou à predição do risco de inadimplência, enquanto Crespi Júnior, Perera e Kerr (2017) destacaram como ações relacionadas à gestão financeira podem evitar ou conter danos causados por maus pagadores. Assim, objetiva-se testar a hipótese:

- **H5: a inadimplência dos clientes ser percebida pelo produtor rural como uma dificuldade impacta positivamente para que ele adote práticas de gestão financeira.**

2.5 A capacitação profissional do produtor rural

Ao treinar o produtor rural a lidar com rotinas ou ferramentas gerenciais, este pode aprender a aplicá-las, aperfeiçoando suas práticas de gestão. A capacitação pode ainda auxiliar o produtor no uso de recursos tecnológicos para fins gerenciais, o que contribui para a otimização de seu tempo e aceleração dos processos (Islam, Habes& Alam, 2018). Desse modo, o produtor capacitar-se pode ser um fator chave para uma gestão financeira eficaz.

Zanin, Oenning, Tres, Kruger e Gubiani (2014) associaram a não participação em cursos de treinamento à ausência de controles que auxiliem na tomada de decisão dos produtores rurais, demonstrando que a capacitação do produtor pode influenciar positivamente a adoção e execução de melhores práticas de gestão. Nesse sentido, Martínez-García, Ugoretz, Arriaga-Jordán e Wattiaux (2015) identificaram, por meio da análise de *cluster*, que produtores rurais que acessam programas de capacitação e que utilizam serviços de cooperativas têm uma produção superior aos demais grupos, formados ou por produtores mais velhos e mais experientes ou por produtores mais jovens e com mais anos de educação formal.

Ao identificar produtores rurais que utilizam de modo precário ferramentas de gestão financeira e operacional, Simioniet al.(2015) afirmaram que há necessidade de se ampliar programas de qualificação, sugerindo, assim, que a capacitação do produtor impacta positivamente a gestão, tanto financeira quanto em relação ao processo produtivo. Latawiec et al. (2017), por sua vez, destacaram o déficit de acesso à extensão técnica como fator que impede a adoção de melhores práticas de manejo, o que, segundo parte dos produtores rurais consultados por eles, levaria a um melhor gerenciamento administrativo da propriedade. Em outras palavras, houve a percepção de que qualificar o produtor contribui positivamente para uma melhor gestão, ainda que os cursos ou treinamentos sejam voltadas para aspectos operacionais. Além destes, estudos como os de Kumar e Shrestha (2014), Huang, Vyas e Liang (2015) e Nakano, Tsusaka, Ainda e Pede (2018) também destacaram a relevância de se capacitar o produtor rural. Assim, tendo em vista os argumentos apresentados, visa-se testar a seguinte hipótese:

- **H6: a participação em treinamentos sobre gestão financeira impacta positivamente a adoção de práticas relacionadas a esta.**

2.6 O nível de escolaridade do produtor rural

Ao ascender os níveis formais de ensino, supõe-se que o gestor desenvolva diferentes habilidades pessoais e profissionais que, direta ou indiretamente, possam contribuir para seu aperfeiçoamento nessa função. Assim, haveria uma maior probabilidade de os produtores rurais com um maior nível de escolaridade possuírem um melhor desempenho na atividade gerado pela aplicação na gestão do conhecimento adquirido por meio do ensino formal.

Essa associação é comumente investigada na literatura. Gloyet *al.* (2002, p.242) afirmaram que “o nível de educação formal do produtor rural é uma medida da qualidade do capital humano estocado na propriedade”. Apesar disso, eles não obtiveram em seu estudo uma relação significativa entre a educação formal e a rentabilidade do produtor. De modo semelhante, Simioniet *al.* (2015) não verificaram relação significativa da escolaridade do produtor rural com o aumento de sua renda. Já Wilson, Mishra e Williams (2009) identificaram que as propriedades gerenciadas por produtores jovens possuíam um desempenho inferior. Eles destacaram, taisquaisMartínez-García *et al.* (2015), que esse resultado não decorre necessariamente de uma gestão ineficiente, mas das possibilidades de obter retornos provenientes do trabalho não agrícola, de modo a comprometer a administração da propriedade, gerando assim uma associação negativa entre práticas de gestão financeira e o nível de escolaridade.

Oaigen *et al.* (2013), por sua vez, constataram que produtores rurais da região Sul possuem maior nível de escolaridade do que os da região Norte do Brasil e que são mais competitivos, sendo a utilização de indicadores financeiros e o planejamento estratégico alguns dos fatores críticos a essa competitividade. Já os resultados do estudo de Barros *et al.* (2015) demonstraram que a probabilidade de o produtor rural ser inadimplente reduz caso ele possua nível superior. Uma gestão financeira eficaz contribui para um melhor controle e planejamento em relação aos recursos da empresa, o que pode reduzir o risco de inadimplência, além de fornecer ferramentas que auxiliam na análise do negócio, como os indicadores financeiros. Dessa forma, não obstante a diversidade de resultados observados na literatura quanto a essa variável, objetiva-se testar a seguinte hipótese relativa à educação formal:

- **H7: o nível de escolaridade do produtor rural impacta positivamente na adoção de práticas de gestão financeira.**

2.7 O tamanho da propriedade rural

Aspectos relacionados à performance financeira e à obtenção de margens de lucro satisfatórias podem ser positivamente associadas à adoção de boas práticas de gestão financeira, visto ser esperado que essas forneçam a estrutura necessária para o conhecimento de informações úteis à tomada de decisão. Conjectura-se que essas práticas sejam mais comumente observadas em propriedades rurais de maior porte, visto que elas tenderiam a possuir mais recursos humanos, financeiros e tecnológicos para investir nesse gerenciamento, além de possivelmente possuir um maior volume de operações.

Por essa ótica, Gloy *et al.* (2002) identificaram que o tamanho da propriedade relaciona-se positivamente com o desempenho financeiro e as diferenças na lucratividade de propriedades que se assemelham podem ser atribuídas a fatores gerenciais. Já Zanin *et al.* (2014) constataram a partir de uma amostra formada por 124 produtores rurais, sendo 81% das propriedades caracterizadas como de pequeno porte, que em 54% delas não havia controles gerenciais suficientes para a tomada de decisão nem se utilizavam de relatórios gerenciais ou da contabilidade rural. Simioniet *al.* (2015), por sua vez, analisaram uma amostra em que mais de 81% das propriedades rurais eram de pequeno porte e identificaram que as ações gerenciais eram básicas e informais, sem registros nem controle dos processos.

Machado Filho *et al.* (2017) observaram uma relação positiva entre o tamanho de propriedades rurais e a adoção de práticas de controle necessárias ao implemento da contabilidade e de mecanismos de governança. Eles destacaram como uma possível razão dessa característica a maior incidência de funcionários contratados existentes nessas propriedades, o que possibilita que o produtor dedique mais tempo à gestão. De modo semelhante, Lai, Widmar e Wolf (2019) verificaram que fazendas de grande porte tendem a priorizar a gestão financeira, enquanto Ndemewah, Menges e Hiebl (2019) obtiveram resultados que indicaram o uso reduzido de práticas de contabilidade gerencial em pequenas propriedades.

De modo adicional, pode-se fazer um paralelo entre o tamanho da propriedade rural, o ciclo de vida do negócio e as práticas de gestão adotadas. Para Miller e Friesen (1984, p.1161), “é esperado que ocorram certas transições à medida que empresas jovens e pequenas crescem, envelhecem e se tornam mais complexas”, sendo que o uso de sistemas e controles gerenciais está dentre os elementos que permitem classificá-las nos diferentes estágios de vida. Isso foi observado por Auzair e Langfield-Smith (2005), que identificaram que esses diferentes estágios influenciam no design dos sistemas de controle gerencial de organizações australianas, e por Davila e Foster (2005), ao analisarem *startups* norte-americanas, em que constataram que o uso de ferramentas gerenciais, como os orçamentos operacionais, torna-se mais presente à medida que as empresas se expandem.

Diante do exposto, tem-se a seguinte hipótese a ser testada neste estudo em relação ao tamanho da propriedade:

- **H8: há uma relação positiva entre o tamanho da propriedade e a adoção de práticas de gestão financeira.**

2.8 A idade e a experiência do produtor rural

As características do produtor rural, tais quais a idade e a experiência na atividade, podem ser fatores influenciadores do desempenho financeiro. Pressupõe-se que produtores com mais anos de experiência na atividade rural possuem um melhor entendimento do negócio, de fatores que podem impactar negativamente suas finanças, e, assim, tendem a possuir práticas mais acuradas de gestão, aperfeiçoadas ao longo do tempo de acordo com suas vivências. Uma vez que essa experiência é adquirida ao longo do tempo, a idade do produtor rural também seria uma variável passível de influenciar a adoção de práticas gerenciais, sendo que outras características relacionadas à idade também poderiam gerar esse efeito, como o grau de responsabilidade assumido, a consolidação no mercado e uma maior estabilidade financeira.

O impacto da idade na gestão rural foi observado por Wilson *et al.* (2009), que identificaram que o desempenho financeiro é inferior quando os produtores são jovens e superior quando são mais velhos. Por sua vez, Barros *et al.* (2015, p.190) constataram que “produtores de maior faixa etária tendem a ter maior compromisso de pagamento de suas dívidas”. Em outras palavras, a probabilidade de ser inadimplente reduz com o aumento da idade, característica que pode indicar que a idade do produtor influencia positivamente a utilização ou a qualidade das práticas de gestão financeira adotadas. Simioni *et al.* (2015), contudo, não identificaram uma tendência de relação entre a renda e a idade do produtor rural, ao passo que os resultados obtidos por Brown, Daigneault e Dawson (2019) demonstraram uma associação positiva entre idade e priorização da gestão financeira. Contudo, a correlação obtida por estes autores foi positiva apenas até 58 anos de idade, tornando-se negativa daí em diante. Segundo eles, após essa idade os produtores tendem a mudar seu estilo de vida, o que diminui a prioridade dada até então às práticas de gestão financeira.

Em relação à experiência, Martínez-García *et al.* (2015) observaram que produtores mais jovens tendem a ter menos tempo de atuação, enquanto Seramim e Rojo (2016) identificaram que o tempo de experiência do produtor gera reflexos na lucratividade e na sustentabilidade econômica da atividade. Associações semelhantes foram obtidas considerando-se outros setores de atuação (Mion & Opramolla, 2014; Matemilola, Bany-Ariffin & Azman-Saini, 2018). Assim, possuir experiência tende a associar-se a uma maior probabilidade de resultados financeiros positivos (Eschker, Gold, & Lane, 2017). Na busca por uma geração de lucro consistente e contínua, práticas de gestão financeira, como o controle dos custos e das despesas, apresentam-se como fatores relevantes e necessários, inclusive para que o gestor tenha conhecimento do resultado.

Não obstante os resultados desses estudos, Hey e Morozini (2018) analisaram por meio de *cluster* a relação entre estratégias e o ciclo produtivo de *commodities* agrícolas e, entre os produtores com até 10 anos de atuação, 50% foram alocados ao grupo que tinha como foco a gestão financeira. Entre aqueles com mais de 11 anos de experiência, esse percentual foi de 38%, indicando que produtores com menos anos de atuação focaram-se mais na gestão financeira. A compensação do tempo de experiência por um nível maior de escolaridade por parte dos produtores mais jovens levaria a um melhor desempenho gerencial, sendo uma possível razão para o resultado obtido. Nesse caso, o tempo de experiência do produtor não se relacionaria positivamente às ações concernentes à gestão financeira. Considerando-se os fatores expostos, objetiva-se testar as seguintes hipóteses:

- **H9: a idade do produtor influencia positivamente na adoção de práticas de gestão financeira.**
- **H10: a experiência como produtor rural influencia positivamente na adoção de práticas de gestão financeira.**

3. Procedimentos metodológicos

A amostra analisada neste estudo foi composta por 113 produtores rurais da região do Triângulo Mineiro, no Estado de Minas Gerais. O levantamento dos dados ocorreu pelo método *survey*, por meio do qual foi aplicado o questionário desenvolvido para esta pesquisa àqueles produtores rurais que se dispuseram a respondê-lo e que concordaram com o expresso no Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). No total, houve 116 participantes, tendo-se optado pela exclusão de três questionários que não foram respondidos integralmente. O projeto desta pesquisa, juntamente com o questionário elaborado a partir das referências investigadas, foi submetido e aprovado, no mês de dezembro de 2018, pelo Comitê de Ética em Pesquisas com Seres Humanos (CEP) da Universidade Federal de Uberlândia.

A aplicação dos questionários ocorreu entre os meses de janeiro e abril de 2019 e concentrou-se em sindicatos rurais, leilões de gado, feira de agronegócio, feiras de produtos agroecológicos e no setor de atendimento ao público do Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA). Ao início da abordagem, os possíveis participantes foram questionados se eram produtores rurais. Uma vez obtida a confirmação de que assim se caracterizavam, foi-lhes apresentado o TCLE, que incluiu esclarecimentos referentes ao objetivo do estudo, e fornecido o questionário da pesquisa.

Os participantes foram comunicados de que a participação era voluntária, que não haveria ganhos nem dispêndio de recursos pela participação e que não teriam a identidade revelada. O tempo médio de resposta foi de quinze minutos, tendo os autores do estudo aguardado junto ao respondente até que este finalizasse sua participação.

As propriedades rurais dos 113 participantes distribuem-se pelos municípios de Araguari, Capinópolis, Cascalho Rico, Estrela do Sul, Ibiá, Indianópolis, Itarumã, Ituiutaba, Lagamar, Monte Alegre de Minas, Prata, Romaria, Tapuirama, Tupaciguara, Uberaba e Uberlândia. Além destas cidades do Triângulo Mineiro, houve participantes que possuíam propriedades nestes municípios e em outras localidades, razão pela qual se inclui nessa relação às cidades de Buritizeiro, Lagoa dos Patos e Várzea do Sul, no norte de Minas, e Cachoeira Alta, no sul do Estado de Goiás.

Na identificação dos possíveis fatores associados à adoção de práticas de gestão financeira pelos produtores rurais, realizou-se uma análise de regressão multivariada. Optou-se por aplicar o modelo de regressão com erros-padrão robustos a fim de que as variâncias fossem estimadas de modo consistente ainda que alguma forma de heterocedasticidade estivesse presente na amostra. A gestão financeira realizada pelo produtor (GF_Realizada) foi a variável dependente do estudo, obtida pela média das respostas registradas para os itens de 7 a 12 do instrumento de pesquisa e sobre a qual se testou a influência das variáveis explicativas apresentadas na Tabela 1. É oportuno mencionar que as respostas para cada um dos itens da variável GF_Realizada foram obtidas por meio da escala Likert de 1 (“discordo fortemente”) a 5 (“concordo fortemente”).

Tabela1

Variáveis utilizadas no estudo

Variável dependente: Gestão financeira realizada - GF_Realizada (Obtida por meio da escala Likert de 5 pontos)	
Itens correspondentes no instrumento de pesquisa:	
Q7. A gestão financeira é realizada pelo produtor rural?	
Q8. A gestão de caixa/bancos é realizada pelo produtor rural?	
Q9. O controle de pagamentos é realizado pelo produtor rural?	
Q10. O controle de recebimentos é realizado pelo produtor rural?	
Q11. O orçamento/programação de despesas é realizado pelo produtor rural?	
Q12. O orçamento/programação de novos investimentos é realizado pelo produtor rural?	
Variáveis explicativas	
Variável	Item correspondente no instrumento de pesquisa:
Relevância da Gestão financeira - GF_Relevância (Obtida por meio da escala Likert de 5 pontos)	Q1. A gestão financeira é relevante para o produtor rural?
	Q2. A gestão de caixa/bancos é relevante para o produtor rural?
	Q3. O controle de pagamentos é relevante para o produtor rural?
	Q4. O controle de recebimentos é relevante para o produtor rural?
	Q5. O orçamento/programação de despesas é relevante para o produtor rural?
	Q6. O orçamento/programação de novos investimentos é relevante para o produtor rural?
Utilização de ferramentas de controle	Q22. Existem ferramentas de controle financeiro e da produção (ex.: relatórios, planilhas...)?
Conhecimento dos custos	Q18. O produtor conhece o custo dos produtos que vende?
Endividamento	Q17. O produtor considera-se endividado?
Inadimplência dos clientes	Q13. A inadimplência dos clientes representa uma dificuldade para o produtor rural?
Treinamento/ Capacitação	Q19. Já participou de algum treinamento sobre gestão financeira?
Escolaridade	Q23. Possui curso técnico?
	Q24. Possui curso de graduação?
	Q25. Possui curso de especialização?
	Q26. Possui curso de mestrado ou doutorado?
Tamanho (In)	Q14. Tamanho da propriedade (em hectares)
Idade	Q15. Idade do Produtor Rural (em anos)
Experiência	Q16. Tempo de experiência como produtor rural (em anos)

Fonte: elaborado pelos autores.

Assim como a GF_Realizada, a variável explicativa que se refere à percepção do produtor rural quanto à relevância das práticas de gestão financeira (GF_Relevância) foi obtida pela média das respostas para um grupo de questões, cujas respostas estão baseadas na escala Likert de 1 (“discordo fortemente”) a 5 (“concordo fortemente”). A confiabilidade desses construtos foi verificada e atestada por meio do alfa de Cronbach, uma vez que para ambas o coeficiente obtido foi superior aos 0,70 recomendados pela literatura (Hair et al., 2009; Bagozi & Yi, 2011).

A variável explicativa referente à percepção do produtor rural sobre a inadimplência dos clientes ser uma dificuldade também foi mensurada por meio da escala Likert, ao passo que as variáveis relativas ao endividamento, ao conhecimento dos custos de produção, à utilização de ferramentas de controle e à participação em treinamentos sobre gestão financeira foram geradas a partir de questões dicotômicas, cujas respostas foram “sim” ou “não”.

Cada item relacionado ao nível de educação formal do produtor rural, por sua vez, recebeu um ponto, de modo que a variável escolaridade representa o somatório desses *scores*, ou seja, para cada produtor foi atribuída uma pontuação de 0 a 4. Assim, para o produtor rural detentor dos quatro níveis de ensino apresentados (técnico, superior, especialização e mestrado/doutorado), foram atribuídos 4 pontos; para o produtor rural com apenas o curso técnico, por exemplo, atribuiu-se 1 ponto; o produtor rural não possuidor de nenhum desses níveis de escolaridade não obteve pontuação. Desse modo, o modelo testado neste estudo baseou-se na equação:

$$GF_Realizada = \beta_0 + \beta_1 GF_Relevância + \beta_2 Controles + \beta_3 Custos + \beta_4 Endiv + \beta_5 Inadim + \beta_6 Capacit + \beta_7 Escolar + \beta_8 Tam + \beta_9 Id + \beta_{10} Exper + \varepsilon$$

em que:

- GF_Realizada = média das respostas referentes à adoção de práticas de gestão financeira (itens de Q7 até Q12), podendo variar, assim, entre 1 e 5;
- GF_Relevância = média das respostas referentes à percepção sobre a relevância das práticas de gestão financeira (itens de Q1 até Q6), podendo variar, assim, entre 1 e 5;
- Controles = *dummy* para utilização de ferramentas de controle, como planilhas e relatórios, atribuindo-se 1 para produtores que responderam “sim” e 0 nos demais casos;
- Custos = *dummy* para conhecimento dos custos de produção, atribuindo-se 1 para produtores que responderam “sim” e 0 nos demais casos;
- Endiv = *dummy* para produtores rurais endividados, atribuindo-se 1 aos produtores que responderam “sim” e 0 para os demais casos;
- Inadim = percepção do produtor sobre a inadimplência dos clientes ser uma dificuldade, respondida por meio da escala Likert de 1 a 5;
- Capacit = *dummy* para participação em cursos de treinamento/capacitação em gestão financeira, atribuindo-se 1 aos produtores que responderam “sim” e 0 para os demais casos;
- Escolar = somatório das respostas para as quatro questões referentes aos níveis de escolaridade, atribuindo-se, em cada questão, 1 aos produtores que responderam “sim” e 0 para os demais;
- Tam = logaritmo natural do tamanho da propriedade rural, em hectares;
- Id = idade do produtor rural, em anos;
- Exper = experiência do produtor rural, em anos;
- β = coeficiente regressor de cada variável;
- ε = termo de erro da regressão.

A Tabela 2, a seguir, evidencia a estatística descritiva das variáveis do estudo. O Painel A resume as informações relativas às variáveis escalares, enquanto o Painel B contém as informações das variáveis dicotômicas:

Tabela 2

Estatística descritiva das variáveis do estudo

Painel A					
Variáveis Escalares	n	Média	Desv. Padr.	Mín.	Máx.
GF-Realizada	113	3,941	0,797	1,667	5
GF-Relevância	113	4,661	0,427	3,167	5
Tamanho (hectares)	113	244,92	337,9	3	1700
Tamanho (Ln)	113	4,607	1,490	1,099	7,438
Idade (anos)	113	52,575	15,24	21	85
Experiência (anos)	113	25,717	16,17	2	77
Escolaridade	113	0,912	1,023	0	4
Inadimplência	113	4,363	1,009	1	5
Painel B					
Variáveis Dicotômicas	n	Sim	Não		
Possui Ferram. Contr.?	113	54,87%	45,13%		
Conhec. Custo Produção?	113	79,65%	20,35%		
Treinam. Gest. Financ.?	113	42,48%	57,52%		
Endividado?	113	13,27%	86,73%		

Fonte: resultados da pesquisa.

Em uma escala de 1 a 5, a relevância da gestão financeira obteve média de 4,661, demonstrando que, no geral, os produtores rurais a percebem como importante para a atividade. Apesar disso, e considerando-se a mesma escala, a adoção de práticas relacionadas à gestão financeira foi, em média, de 3,941, indicando que os produtores percebem algumas práticas como relevantes, mas não as adotam ou as realizam de modo precário.

O perfil dos componentes da amostra foi diverso e abrangeu desde produtores rurais jovens e com poucos anos de experiência a produtores octogenários e que estão há décadas exercendo a atividade, o que pode ser constatado a partir da média e da mediana da idade (52,58 e 53 anos, respectivamente) e da experiência como produtor rural (25,71 e 20 anos, respectivamente). O tamanho médio das propriedades foi de 245 hectares, com a mediana em 120 hectares. Em relação à escolaridade, 27% dos participantes possuem curso técnico, 42% são graduados, 19% cursaram especialização e 4% são mestres ou doutores. Por outro lado, aproximadamente 45% dos respondentes não possuem nenhum desses níveis de educação formal.

A média quanto à percepção do produtor rural sobre a inadimplência de os clientes representar uma dificuldade, também mensurada na escala Likert, foi de 4,363. Ou seja, a maioria dos participantes concordaram que os clientes não saldarem suas dívidas com o produtor representa uma dificuldade para este.

Em torno de 13% dos respondentes consideraram-se endividados. Entre estes, a média de adoção às práticas de gestão financeira foi de 3,72, inferior à média de 3,97 observada entre aqueles que não se consideraram endividados. Quanto à ciência sobre os custos de produção, 79,65% dos produtores afirmaram que saberiam dizer os custos incorridos até que o produto esteja pronto para a venda. Apesar disso, apenas 54,87% declarou utilizar ferramentas de controle, como relatórios e planilhas. O Apêndice A contém a matriz de correlação entre as variáveis do estudo.

4. Resultados

Com a finalidade de testar quais fatores podem influenciar a adoção de práticas de gestão financeira pelos produtores rurais, aplicou-se a regressão multivariada com erros-padrão robustos, cujos resultados encontram-se na Tabela 3:

Tabela 3

Resultados da regressão multivariada

Variáveis	Coef.	Erro Padrão Rob.	t	signif.
GF_Relevância	0,493	0,158	3,12	0,002 ***
Ferramentas de Controle	0,139	0,133	1,04	0,300
Conhecimento Custos de Produção	0,525	0,192	2,73	0,007 ***
Endividamento	-0,206	0,171	-1,21	0,229
Inadimplência	0,048	0,068	0,71	0,479
Treinamento em Gestão Financeira	0,387	0,141	2,74	0,007 ***
Escolaridade	0,015	0,078	0,20	0,844
Tamanho (Ln)	0,047	0,040	1,17	0,246
Idade (anos)	0,013	0,005	2,44	0,016 **
Experiência (anos)	-0,004	0,005	-0,80	0,423
Constante	-0,028	0,793	-0,04	0,972
número de observações: 113 r-quadrado: 36,46% r-quadrado ajustado: 30,23% VIF (média): 1,36 VIF (máximo): 1,77				

Notas: * $p < 0.10$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$.

Fonte: Resultados da pesquisa.

A média do coeficiente relacionado ao fator de inflação de variância (VIF) foi de 1,36, indicando a não existência de multicolinearidade entre as variáveis. O *r-quadrado* ajustado demonstrou que o modelo proposto explica 30,23% da variação observada na gestão financeira realizada pelo produtor rural. Considerando-se a significância observada, os resultados da regressão apresentaram indícios de que a idade do produtor rural, o conhecimento sobre os custos de produção, a participação em treinamentos e a percepção quanto à relevância da gestão financeira influenciam, positivamente, a efetiva adoção de práticas a ela associadas.

Antes de iniciar a discussão das hipóteses, foi realizada uma análise adicional, tendo em vista a correlação positiva, moderada e significativa entre as variáveis idade e experiência. Embora a estatística VIF tenha sugerido ausência de multicolinearidade, a matriz de correlação (Apêndice A) sugere que as variáveis idade e experiência possuem correlação moderada. Desta forma, o modelo quantitativo foi estimado novamente, alternando-se as variáveis idade e experiência. Os resultados estão disponíveis no Apêndice B e, de maneira geral, mostram-se equivalentes aos apresentados na Tabela 3 em termos de sinal e nível de significância para as demais variáveis do modelo (exceto para a variável Treinamento em Gestão Financeira, que foi significativa a 1% no modelo geral e no modelo sem a variável idade, passando a ser significativa a 5% no modelo sem a variável experiência).

A partir dos resultados obtidos, não se rejeitou a hipótese H1 de que a percepção do produtor rural sobre a relevância da gestão financeira influencia a adoção de práticas a ela associadas. Essa relação corrobora a afirmação de Nyanga et al. (2011) de que a percepção é refletida no comportamento e, além disso, vai ao encontro de estudos anteriores que relataram a associação entre percepção e comportamento (Robinson, Taylor, Brice, 2016; Khan, Tan, Chong, 2017). Nesse sentido, constata-se a importância de fatores que podem influenciar a percepção do produtor rural quanto à gestão financeira, uma vez que os resultados indicaram a associação entre essa percepção e a efetiva adoção das práticas a ela relacionadas.

O conhecimento sobre os custos de produção é outra variável que possibilita identificar produtores que adotam práticas de gestão financeira, visto que houve significância para a hipótese H3, a qual afirma que a ciência sobre esses custos impacta positivamente nas práticas gerenciais. Apesar disso, os resultados da regressão relativos a essa variável não permitem discordar de Machado e Nantes (2011), que afirmaram que produtores rurais controlam os custos de modo precário e têm dificuldade de utilizar ferramentas de controle, como planilhas eletrônicas. Isso porque, conforme destacado anteriormente, observou-se que há produtores que dizem possuir conhecimento de seus custos, mas que não utilizam ferramentas de controle. Ademais, não houve significância estatística para a hipótese H2, relativa à associação positiva entre utilização de controles e a adoção de práticas de gestão financeira.

A significância da hipótese H3 pode decorrer do fator relatado por Hey e Morozino (2018). Segundo eles, produtores rurais que focam sua gestão no aspecto financeiro têm conhecimento de seus custos, pois a principal preocupação observada é a obtenção de lucro suficiente para remunerar o trabalho e a propriedade. Assim, o controle dos custos tende a estar entre as práticas comumente adotadas entre os produtores que mantêm a gestão financeira sob foco. Uma vez que este estudo não teve por objetivo identificar os diferentes perfis gerenciais dos gestores rurais, não se pode afirmar que, de fato, a significância decorra dessa justificativa. Todavia, a significância da hipótese H3 e o efeito não significativo de H2 pode indicar que os produtores rurais adotam apenas práticas de gestão financeira suficientes para o conhecimento de seus custos.

A hipótese H6 sobre o impacto positivo do treinamento ou da capacitação em gestão financeira na adoção de práticas relacionadas a essa gestão também não foi rejeitada. Isso vai ao encontro dos resultados de Zanin et al. (2014), que indicaram a influência positiva da capacitação profissional na adoção e execução de melhores práticas gerenciais, bem como alinha-se à percepção de Simioni, Binotto e Battiston (2015) quanto à associação positiva entre capacitação e gestão. Assim, os indícios mostram que o treinamento profissional pode desempenhar um papel relevante para a adoção ou para o aperfeiçoamento das práticas gerenciais praticadas pelos gestores rurais.

Por outro lado, não se obteve significância para a hipótese H7 referente ao possível impacto da escolaridade na adoção das práticas de gestão financeira. Assim, não se pode afirmar que mais anos de ensino formal influenciam os produtores a realizarem a gestão financeira. A não significância desta variável também foi verificada nos estudos de Gloyet *al.* (2002) e Simioni, Binotto e Battiston (2015), que a associaram à rentabilidade do produtor rural. Esse resultado pode ter relação com o observado por Wilson *et al.* (2009), que destacaram que produtores graduados ou pós-graduados podem ter outras fontes de renda, de modo que a gestão da propriedade torna-se um fator secundário. Além disso, não se exclui a possibilidade de a formação do produtor tanger áreas do conhecimento que não se associam diretamente ao desenvolvimento de habilidades gerenciais, não impactando, assim, a atuação como gestor rural.

Identificou-se ainda que a idade do produtor impacta de modo positivo a gestão financeira realizada por ele, não se rejeitando a hipótese H9. Esse resultado suporta a afirmação de Wilson *et al.* (2009) quanto ao desempenho financeiro ser superior entre produtores mais velhos – caso se considere a relação indicada por Gloy e LaDue (2003) entre a gestão financeira e o desempenho. Para Barros *et al.* (2015), o aumento da idade reduz a probabilidade de o produtor tornar-se inadimplente, o que pode ser um indicativo da adoção de melhores práticas de gestão. Com base no estudo de Brown *et al.* (2019), verificou-se que a significância dessa variável persistiu ao ser substituída pela idade ao quadrado, sem impacto no resultado das demais variáveis, o que indica a consistência da associação entre a idade e a gestão financeira realizada pelo produtor.

Embora a literatura forneça indícios de que a experiência impacta o desempenho e, por conseguinte, as práticas gerenciais (Gloy&Ladue, 2003; Seramim& Rojo, 2016; Matemilola et al., 2018), não houve significância para a hipótese H10, que se refere ao impacto positivo da experiência nas práticas de gestão financeira, uma vez que não houve significância estatística para essa variável. Desse modo, a associação positiva da idade do produtor com as práticas de gestão financeira realizadas por ele não parece decorrer da experiência, e, sim, de outros fatores. Além das hipóteses H2, H7 e H10, também não houve significância para as variáveis endividamento (H4), inadimplência (H5) e tamanho (H8). Assim, não se pode afirmar que esses fatores impactam a adoção de práticas de gestão financeira pelos produtores rurais. A falta de significância estatística da hipótese H8 não suporta os resultados obtidos por Machado Filho et al. (2017) e Lai et al. (2019), que associaram o tamanho da propriedade a uma maior aderência a práticas gerenciais. Isso pode indicar que os pequenos produtores da amostra tendem a praticar atos de gestão financeira ou que os grandes produtores não os praticam.

O efeito não significativo da variável H5 não corroborou as afirmações de Castagnolo e Ferro (2014), Duan et al. (2018) e Gabbianelli (2018) referentes aos benefícios que as informações geradas pela gestão financeira podem proporcionar para a redução do risco de inadimplência dos clientes. Uma vez que a maioria dos produtores concordou que a inadimplência dos clientes representa uma dificuldade, a não significância dessa variável pode indicar que eles desconhecem as vantagens que uma gestão financeira eficaz pode proporcionar em relação a esse problema. Outra justificativa possível é a redução do risco de inadimplência ao vender a produção de modo indireto, por meio de cooperativas, por exemplo, situação em que uma garantia mais efetiva do recebimento faria com que essa variável não gerasse reflexos na gestão.

Os resultados deste estudo também não se alinham aos de Camargos et al. (2010) e Barros et al. (2015), que afirmaram haver relação entre o produtor inadimplente e o gerenciamento financeiro. Assim, não se pôde afirmar que existe uma percepção por parte dos produtores rurais endividados de que a gestão financeira pode diminuir os riscos de eles se tornarem inadimplentes.

5. Testes de Robustez

A fim de verificar a robustez do modelo e dos resultados obtidos, os testes foram refeitos aplicando-se alguns ajustes. Com o objetivo de corroborar o argumento apresentado na análise dos resultados de que a significância da variável *Idade* não parece decorrer dos anos de experiência na atividade rural, testou-se inicialmente, por meio da multiplicação de *dummies*, o efeito de uma possível interação entre essas variáveis, tendo-se atribuído 1 aos produtores com idade e anos de experiência superiores às respectivas médias e 0 aos produtores que se posicionaram abaixo da medida. Na regressão multivariada, o efeito dessa interação não foi significativo, o que indica uma não associação entre a interação das respostas dos produtores mais velhos e mais experientes com a variável dependente, o que suporta a interpretação realizada na análise dos resultados.

Uma vez que a mensuração das variáveis *GF_Realizada* e *GF_Relevância* esteve baseada na média de seus respectivos itens, optou-se por também replicar a regressão, alterando-se a forma de obtenção dessas variáveis, *ceteris paribus*, substituindo-se a média das respostas por cargas fatoriais. Este procedimento de análise fatorial é possível, tendo em vista que ambas as variáveis (*GF_Realizada* e *GF_Relevância*) foram obtidas a partir de um conjunto de seis questões cada. Para ambas as variáveis, o primeiro fator registrou cargas superiores ao segundo fator em relação à maioria dos itens. Desse modo, o primeiro fator de cada análise foi selecionado e as variáveis *GF_Realizada* e *GF_Relevância* passaram a ser mensuradas nesta nova rodada de análises por meio dos *scores* da análise fatorial.

Os resultados indicaram que *or-quadrado* do novo modelo diminuiu para 24,47%, apontando que esse modelo explica menos a variação observada na variável dependente que a versão original. As variáveis correspondentes ao conhecimento dos custos de produção e à percepção sobre a relevância da gestão financeira mantiveram-se significativas, porém a 5%. A variável *Idade*, por sua vez, deixou de ser significativa, estando o seu nível de significância, ainda assim, próximo de 10%. Em comparação ao modelo originalmente proposto, não houve alteração no sinal das variáveis e nenhuma nova variável passou a ser significativa após essas alterações.

6. Considerações finais

O agronegócio no Brasil possui relevância econômica e social e, conforme demonstrado em estudos anteriores (Medeiros et al., 2012; Kruger et al., 2014), em muitos casos a gestão realizada pelo produtor é precária ou mesmo inexistente, o que pode comprometer seu desempenho e, por conseguinte, gerar impactos negativos para a sociedade e para a economia. A principal contribuição deste estudo, portanto, residiu na compreensão de características que podem influenciar os produtores a desenvolverem a gestão financeira em suas propriedades, o que, por sua vez, pode contribuir para o desenvolvimento de ações que visem esclarecer ou capacitar os gestores rurais a lidarem com gargalos que inviabilizam a prática gerencial.

Os principais resultados do estudo indicaram que capacitar o produtor rural em temas relacionados à gestão financeira pode ser um elemento-chave para que ele adote essas práticas. Simioni, Binotto e Battiston (2015) e Nakano *et al.* (2018) destacaram a relevância de se desenvolver medidas de qualificação profissional do produtor e o presente estudo contribuiu ao demonstrar que essas ações destinadas ao aperfeiçoamento profissional tendem a ter retornos práticos.

A idade também se mostrou como uma característica que se associa à adoção das práticas de gestão financeira, sendo sugerido neste estudo que, de modo semelhante ao indicado por Brown *et al.* (2019), essa relação decorre da fase ou do estilo de vida do produtor. Em uma análise adicional de robustez, a variável idade deixou de ser significativa, o que indica que o seu efeito pode ser mais forte para determinados tipos de atividades relacionadas à gestão financeira.

A significância obtida para a hipótese H3 apresentou indícios de que os produtores rurais se preocupam em realizar práticas de gestão necessárias ao conhecimento de seus custos de produção. Em razão dos pontos observados e destacados na estatística descritiva e na hipótese H2, supôs-se que, apesar do conhecimento sobre os custos de produção, não necessariamente há um controle formal sobre eles. Por fim, a percepção do produtor quanto à relevância das práticas de gestão financeira também é um fator que influencia a administração financeira. Essa informação é relevante, pois demonstra que familiares, sindicatos rurais e Poder Público, entre outros possíveis influenciadores do comportamento do produtor rural, podem auxiliar indiretamente para que este adote práticas gerenciais.

A identificação dessas características associadas aos produtores rurais do Triângulo Mineiro pode colaborar para o desenvolvimento de ações ou políticas públicas voltadas ao setor. Iniciativas nesse sentido podem ser potencializadas ao se conhecerem aspectos associados à regionalidade, de modo que se adequem às particularidades dos produtores da região, além de possibilitar comparações com outras localidades, o que pode subsidiar o desenvolvimento de estratégias integradas.

Concernente às limitações do estudo, a amostra utilizada foi por conveniência. Dessa forma, os resultados da pesquisa não são necessariamente generalizáveis. De modo semelhante, a delimitação da amostra nos limites do Triângulo Mineiro traz informações úteis sobre os produtores rurais dessa região, mas não permite que os resultados sejam estendidos a outras localidades. Não obstante, destaca-se a relevância informacional de se comparar os resultados obtidos aqui aos obtidos para outras regiões do país, sendo esta uma sugestão para estudos futuros. Uma vez que se optou por gerar uma variável dependente baseada na percepção do produtor rural quanto às suas práticas, torna-se relevante buscar outros meios ou novas escalas para mensurar as ações de gestão financeira praticadas, especialmente por ter havido algumas alterações nos resultados ao se obter as variáveis de gestão financeira por meio da análise fatorial. Assim, sugere-se que estudos futuros proponham novas formas de obtenção dessa variável a fim de confrontar os resultados aqui obtidos.

Referências

- Auzair, S. Md., & Langfield-Smith, K. (2005). The effect of service process type, business strategy and life cycle stage on bureaucratic MCS in service organizations. *Management Accounting Research*, 16(4), pp. 399–421. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2005.04.003>
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (2011). Specification, evaluation, and interpretation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1), pp. 8–34. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0278-x>
- Barros, E. de S., Xavier, L. F., Pessoa, D. T., & Sobel, T. F. (2015). Endividamento agrícola: Quão comprometidos são os produtores do polo Petrolina-Juazeiro frente a suas dívidas? *Economia Aplicada*, 19(1), pp. 171–200. Doi: <https://doi.org/10.1590/1413-8050/ea128281>
- Borges, M. S., Guedes, C. A. M., & Castro, M. C. D. e. (2016). Programa de assistência técnica para o desenvolvimento de pequenas propriedades leiteiras em Valença-RJ e região Sul Fluminense. *Cadernos EBAPE.BR*, 14(spe), pp. 569–592. Doi: <https://doi.org/10.1590/1679-395115513>
- Brown, P., Daigneault, A., & Dawson, J. (2019). Age, values, farming objectives, past management decisions, and future intentions in New Zealand agriculture. *Journal of Environmental Management*, 231(1), pp. 110–120. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2018.10.018>
- Camargos, M. A. de Camargos, M. C. S., Silva, F. W., Santos, F. S. dos, & Rodrigues, P. J. (2010). Fatores condicionantes de inadimplência em processos de concessão de crédito a micro e pequenas empresas do Estado de Minas Gerais. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(2), pp. 333–352. Doi: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552010000200009>
- Castagnolo, F., & Ferro, G. (2014). Models for predicting default: Towards efficient forecasts. *The Journal of Risk Finance*, 15(1), pp. 52–70. Doi: <https://doi.org/10.1108/JRF-08-2013-0057>
- Costa, D. R. de M., Chaddad, F. R., & Azevedo, P. F. de. (2012). Separação entre propriedade e decisão de gestão nas cooperativas agropecuárias brasileiras. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 50(2), pp. 285–300. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0103-20032012000200005>
- Crespi Júnior, H., Perera, L. C. J., & Kerr, R. B. (2017). Management of the Cutoff for Granting Consumer Credit. *Revista de Administração Contemporânea*, 21(2), pp. 269–285. Doi: <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2017170025>
- Datta, S., Tiwari, A. K., & Shylajan, C. S. (2018). An empirical analysis of nature, magnitude and determinants of farmers' indebtedness in India. *International Journal of Social Economics*, 45(6), pp. 888–908. Doi: <https://doi.org/10.1108/IJSE-11-2016-0319>

- Davila, A., & Foster, G. (2005). Management Accounting Systems Adoption Decisions: Evidence and Performance Implications from Early-Stage/Startup Companies. *The Accounting Review*, 80(4), pp. 1039–1068. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.4.1039>
- Duan, J.-C., Kim, B., Kim, W., & Shin, D. (2018). Default probabilities of privately held firms. *Journal of Banking & Finance*, 94, pp. 235–250. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.08.006>
- Eschker, E., Gold, G., & Lane, M. D. (2017). Rural entrepreneurs: What are the best indicators of their success? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(2), pp. 278–296. Doi: <https://doi.org/10.1108/JSBED-07-2016-0112>
- Felema, J., Raiher, A. P., & Ferreira, C. R. (2013). Agropecuária brasileira: Desempenho regional e determinantes de produtividade. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 51(3), pp. 555–573. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0103-20032013000300008>
- Ferreira, J. B., Lasso, S. V., & Mainardes, E. (2017). Características empreendedoras do produtor rural capixaba. *Gestão & Regionalidade*, 33(99), pp. 74–90. Doi: <http://dx.doi.org/10.13037/gr.vol33n99.2943>
- Fochezatto, A., & Ghinis, C. P. (2012). Estrutura produtiva agropecuária e desempenho econômico regional: O caso do Rio Grande do Sul, 1996–2008. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 50(4), pp. 743–762. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0103-20032012000400009>
- França, L. M., Mantovaneli Júnior, O. & Sampaio, C. A. C. (2012). Governança para a territorialidade e sustentabilidade: A construção do senso de regionalidade. *Saúde e Sociedade*, 21(3), pp. 111–127. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0104-12902012000700010>
- Gabbianelli, L. (2018). A territorial perspective of SME's default prediction models. *Studies in Economics and Finance*, 35(4), pp. 542–563. Doi: <https://doi.org/10.1108/SEF-08-2016-0207>
- Gloy, B. A., Hyde, J., & LaDue, E. L. (2002). Dairy Farm Management and Long-Term Farm Financial Performance. *Agricultural and Resource Economics Review*, 31(2), pp. 1–15. Doi: <https://doi.org/10.1017/S1068280500004032>
- Gloy, B. A., & LaDue, E. L. (2003). Financial management practices and farm profitability. *Agricultural Finance Review*, 63(2), pp. 157–174. Doi: <https://doi.org/10.1108/00215060380001147>
- Grøn, C. H. (2018). Perceptions unfolded: Managerial implementation in perception formation. *International Journal of Public Sector Management*, 31(6), pp. 710–725. Doi: <https://doi.org/10.1108/IJPSM-09-2017-0237>
- Hair, Jr. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., Tatham, R. L. (2009). *Análise Multivariada de Dados* (6a ed). Porto Alegre: Bookman.
- Hey, I. R., & Morozini, J. F. (2018). A gestão financeira e o ciclo produtivo das commodities agrícolas sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação. *Custos e @gronegocio*, 14(1), pp. 45–73.
- Huang, Z., Vyas, V., & Liang, Q. (2015). Farmer organizations in China and India. *China Agricultural Economic Review*, 7(4), pp. 601–615. Doi: <https://doi.org/10.1108/CAER-02-2015-0013>
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2019). Brasil em Síntese—Minas Gerais. Recuperado 24 de março de 2019, de <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/pesquisa/10060/60147?localidade1=0&indicador=60154&tipo=ranking&ano=2016>
- Imlau, J. M., Chaves, L. C., Gasparetto, V., Lunkes, R. J., & Scnorrenberger, D. (2016). Práticas de Gestão em Cooperativas de Produção Agropecuária do Norte do Estado do Rio Grande do Sul. *Revista Organizações em Contexto*, 12(23), pp. 43–67. Doi: <https://doi.org/10.15603/1982-8756/roc.v12n23p43-67>

- Islam, Md. Mazharul, Habes, Essam M., & Alam, Md. Mahmudul. (2018). The Usage and Social Capital of Mobile Phones and Their Effect on the Performance of Microenterprise: An Empirical Study. *Technological Forecasting and Social Change*, 132, pp. 156–164. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.01.029>
- Khan, M. T. I., Tan, S.-H., & Chong, L.-L. (2017). Perception of past portfolio returns, optimism and financial decisions. *Review of Behavioral Finance*, 9(1), pp. 79–98. Doi: <https://doi.org/10.1108/RBF-02-2016-0005>
- Khanal, A. R., & Mishra, A. K. (2016). Financial performance of small farm business households: The role of internet. *China Agricultural Economic Review*, 8(4), pp. 553–571. Doi: <https://doi.org/10.1108/CAER-12-2014-0147>
- Kruger, S. D., Glustak, E., Mazzioni, S., & Zanin, A. (2014). A contabilidade como instrumento de gestão dos estabelecimentos rurais. *REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 4(2), pp. 134–153. Doi: <https://doi.org/10.18696/reunir.v4i2.246>
- Kumar, A., & Shrestha, S. K. (2014). Decentralizing the Farmer-to-Farmer extension approach to the local level. *World Journal of Science, Technology and Sustainable Development*, 11(1), pp. 66–77. Doi: <https://doi.org/10.1108/WJSTSD-08-2013-0028>
- Lai, J., Widmar, N. J. O., & Wolf, C. A. (2019). Dairy farm management priorities and implications. *International Food and Agribusiness Management Review*, 22(1), 15–30. <https://doi.org/10.22434/ifamr2018.0010>
- Latawiec, A. E., Strassburg, B. B. N., Silva, D., Alves-Pinto, H. N., Feltran-Barbieri, R., Castro, A., ... Beduschi, F. (2017). Improving land management in Brazil: A perspective from producers. *Agriculture, Ecosystems and Environment*, 240 (1), pp. 276–286. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.agee.2017.01.043>
- Machado Filho, C. P., Caleman, S. M. de Q., & Cunha, C. F. da. (2017). Governance in agribusiness organizations: Challenges in the management of rural family firms. *Revista de Administração*, 52(1), pp. 81–92. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.09.004>
- Machado, J. G. C. F., & Nantes, J. F. D. (2011). Adoção da tecnologia da informação em organizações rurais: O caso da pecuária de corte. *Gestão & Produção*, 18(3), pp. 555–570. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0104-530X2011000300009>
- MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. (2017, outubro). 70% dos alimentos que vão à mesa dos brasileiros são da agricultura familiar. Recuperado 22 de março de 2019, de <https://www.sna.agr.br/brasil-70-dos-alimentos-que-vaio-a-mesa-dos-brasileiros-sao-da-agricultura-familiar/>
- Martínez-García, C. G., Ugoretz, S. J., Arriaga-Jordán, C. M., & Wattiaux, M. A. (2015). Farm, household, and farmer characteristics associated with changes in management practices and technology adoption among dairy smallholders. *Tropical Animal Health and Production*, 47(2), pp. 311–316. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11250-014-0720-4>
- Matemilola, B. T., Bany-Arifin, A. N., Azman-Saini, W. N. W., & Nassir, A. M. (2018). Does top managers' experience affect firms' capital structure? *Research in International Business and Finance*, 45(C), pp. 488–498. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.184>
- Mazzioni, S., Zanin, A., Kruger, S. D., & Rocha, J. L. K. (2007). A Importância dos controles gerenciais para o agribusiness. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 6(16), pp. 9–26. Doi: <https://doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v6n16p9-26>

- Medeiros, A. F. Q., Porto, W. S., Souza, J. A., & Oliveira, D. de L. (2012). Controle e apuração de resultado na agricultura familiar sob a ótica da sustentabilidade de produtores rurais. *Custos e @gronegocio online*, 8(3), pp. 154–171. Recuperado de <http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero3v8/controle.pdf>
- Miller, D., & Friesen, P. H. (1984). A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle. *Management Science*, 30(10), pp. 1161–1183. Doi: <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.30.10.1161>
- Mion, G., & Opromolla, L. D. (2014). Managers' mobility, trade performance, and wages. *Journal of International Economics*, 94(1), pp. 85–101. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.06.001>
- Miotto, A. P. S. C., & Parente, J. (2015). Antecedents and consequences of household financial management in Brazilian lower-middle-class. *Revista de Administração de Empresas*, 55(1), pp. 50–64. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020150106>
- Nakano, Y., Tsusaka, T. W., Aida, T., & Pede, V. O. (2018). Is farmer-to-farmer extension effective? The impact of training on technology adoption and rice farming productivity in Tanzania. *World Development*, 105, pp. 336–351. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.12.013>
- Ndemewah, S. R., Menges, K., & Hiebl, M. R. W. (2019). Management accounting research on farms: What is known and what needs knowing? *Journal of Accounting & Organizational Change*, 15(1), pp. 58–86. Doi: <https://doi.org/10.1108/JAOC-05-2018-0044>
- Nyanga, P. H., Johnsen, F. H., Aune, J. B., & Kalinda, T. H. (2011). Smallholder Farmers' Perceptions of Climate Change and Conservation Agriculture: Evidence from Zambia. *Journal of Sustainable Development*, 4(4), pp. 73–85. Doi: <https://doi.org/10.5539/jsd.v4n4p73>
- Oaigen, R. P., Barcellos, J. O. J., Canozzi, M. E. A., Soares, J. C. dos R., Canellas, L. C., Alves, C. O., ... Costa, F. M. da. (2013). Competitividade inter-regional de sistemas de produção de bovinocultura de corte. *Ciência Rural*, 43(8), pp. 1489–1495. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0103-84782013000800024>
- O'Reilly, D. M. (2009). Do investors perceive the going-concern opinion as useful for pricing stocks? *Managerial Auditing Journal*, 25(1), pp. 4–16. Doi: <https://doi.org/10.1108/02686901011007270>
- Pauw, P. (2013). The role of perception in subsistence farmer adaptation in Africa: Enriching the climate finance debate. *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, 5(3), pp. 267–284. Doi: <https://doi.org/10.1108/IJCCSM-03-2012-0014>
- Robinson, S. L., Taylor, R. G., & Brice, Jr., Jeff. (2016). Perception deception: Security risks created by optimistic perceptions. *Journal of Systems and Information Technology*, 18(1), pp. 2–17. Doi: <https://doi.org/10.1108/JSIT-07-2015-0062>
- Seramim, R. J., & Rojo, C. A. (2016). Gestão dos custos de produção da atividade leiteira na agricultura familiar. *Revista Gestão & Tecnologia*, 16(3), pp. 244–260. Doi: <https://doi.org/10.20397/2177-6652/2016.v16i3.941>
- Simioni, F. J., Binotto, E., & Battiston, J. (2015). Informação e gestão na agricultura familiar da região Oeste de Santa Catarina. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, 11(3), pp. 152–177. Recuperado de <https://www.rbgdr.net/revista/index.php/rbgdr/search/search?query=Informa%C3%A7%C3%A3o+e+gest%C3%A3o+na+agricultura+familiar+da+regi%C3%A3o+Oeste+de+Santa+Catarina&authors=&title=&abstract=&galleyFullText=&suppFiles=&dateFromMonth=&dateFromDay=&dateFromYear=&dateToMonth=&dateToDay=&dateToYear=&dateToHour=23&dateToMinute=59&dateToSecond=59&discipline=&subject=&type=&coverage=&indexTerms=>
- Sjahza, A., & Asmit, B. (2019). Regional economic empowerment through oil palm economic institutional development. *Management of Environmental Quality*, 30(6), pp. 1256–1278. Doi: <https://doi.org/10.1108/MEQ-02-2018-0036>

- Tarifa, M. R., & Schallenberger, E. (2016). Gestão Cooperativa, Ambiente Institucional e Sociocultural: O caso Brasil-Paraguai. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 54(4), pp. 615–634. Doi: <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790540402>
- Vogel, J., & Wood Jr., T. (2012). Práticas gerenciais de pequenas empresas industriais do Estado de São Paulo: Um Estudo Exploratório. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 1(2), pp. 117–140. Doi: <http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v1i2.34>
- Wilson, C., Mishra, A., & Williams, R. (2009). Factors affecting financial performance of new and beginning farmers. *Agricultural Finance Review*, 69(2), pp. 160–179. Doi: <https://doi.org/10.1108/00021460910978661>
- Zanin, A., Oenning, V., Tres, N., Kruger, S. D., & Gubiani, C. A. (2014). Gestão das propriedades rurais do Oeste de Santa Catarina: As fragilidades da estrutura organizacional e a necessidade do uso de controles contábeis. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 13(40), pp. 9–19. Doi: <http://dx.doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v13n40p9-19>

Apêndice A. Matriz de Correlação entre as Variáveis do Estudo

Variáveis	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
GF-Realizada (1)	1,000										
GF-Relevância (2)	0,363	1,000									
Tamanho (Ln) (3)	0,177	0,055	1,000								
Idade (anos) (4)	0,051	-0,214	0,073	1,000							
Experiência (anos) (5)	-0,102	-0,282	0,058	0,591	1,000						
Escolaridade (6)	0,256	0,234	0,247	-0,227	-0,182	1,000					
Inadimplência (7)	0,080	0,078	-0,138	-0,152	-0,114	0,023	1,000				
Possui Ferram. Contr.? (8)	0,347	0,301	0,187	-0,221	-0,237	0,358	0,062	1,000			
Conhec. Custo Produção? (9)	0,392	0,157	0,171	-0,077	-0,148	0,194	0,073	0,381	1,000		
Treinam. Gest. Financ.? (10)	0,331	0,223	0,063	-0,223	-0,069	0,479	0,117	0,348	0,123	1,000	
Endividado? (11)	-0,081	0,057	0,110	0,009	0,162	0,034	0,118	-0,065	-0,061	0,033	1,000

Notas: a parte superior de cada linha evidencia o coeficiente de correlação de Pearson entre as variáveis; a parte inferior indica o nível de significância.

Apêndice B. Análise adicional sobre o efeito das variáveis idade e experiência

Variáveis	Modelo Completo		Modelo s/ Exper.		Modelo s/ Idade	
	Coef.	signif.	Coef.	signif.	Coef.	signif.
GF_Relevância	0,493	0,002 ***	0,515	0,002 ***	0,495	0,003 ***
Ferramentas de Controle	0,139	0,300	0,147	0,262	0,119	0,380
Conhecimento Custos de Produção	0,525	0,007 ***	0,533	0,006 ***	0,545	0,005 ***
Endividamento	-0,206	0,229	-0,237	0,157	-0,257	0,168
Inadimplência	0,048	0,479	0,053	0,421	0,044	0,502
Treinamento em Gestão Financeira	0,387	0,007 ***	0,368	0,009 ***	0,329	0,029 **
Escolaridade	0,015	0,844	0,020	0,796	0,004	0,963
Tamanho (Ln)	0,047	0,246	0,046	0,258	0,056	0,180
Idade (anos)	0,013	0,016 **	0,011	0,014 **		
Experiência (anos)	-0,004	0,423				
constante	-0,028	0,972	-0,135	0,867	0,487	0,547
número de observações:	113		113		113	
r-quadrado:	36,46%		36,09%		32,55%	
r-quadrado ajustado:	30,23%		30,51%		26,66%	

Notas: *p<0.10; **p<0.05; ***p<0.01.

Fonte: Resultados da pesquisa.

Relação entre cinismo e expectativa de trapaça na vida acadêmica e profissional: um estudo com alunos de cursos de pós-graduação *lato sensu* da área de Contabilidade

Vitor Hideo Nasu

<https://orcid.org/0000-0002-5176-6634> | E-mail: vnasu@usp.br

Luis Eduardo Afonso

<https://orcid.org/0000-0003-4639-8299> | E-mail: lafonso@usp.br

Resumo

Objetivo: Analisar a relação entre o cinismo e a expectativa de trapaça nas vidas acadêmica e profissional de estudantes de cursos de pós-graduação *lato sensu* da área contábil.

Método: Empregaram-se questionários eletrônicos e *in loco*, com participação total de 92 alunos de duas instituições de ensino superior da região Sul do Brasil. O questionário estava dividido em três partes: (i) informações sociodemográficas do participante; (ii) questões para mensurar o construto de cinismo, mensurado de duas formas e denominado de CIN1 e CIN2; e (iii) questões sobre o comportamento e expectativa de trapaça na vida acadêmica e profissional dos participantes.

Resultados: Os testes iniciais indicaram que o nível de cinismo dos participantes é similar quando analisados por sexo, área em que trabalham e formação acadêmica. Os modelos de regressão logística binária indicaram que há relação positiva entre o cinismo e a expectativa de trapaça, tanto na vida acadêmica como na profissional.

Contribuição: Contribui-se com a discussão, ainda escassa, sobre o traço de cinismo no contexto de contabilidade brasileiro; fornecem-se evidências de que há relação positiva entre o cinismo na vida acadêmica, mas também na vida profissional; e alerta-se para o cinismo dos indivíduos para que políticas e códigos de conduta sejam adotados a fim de reduzir a trapaça em decorrência do cinismo.

Palavras-chave: Cinismo; Trapaça; Vida acadêmica e profissional; Personalidade; Contabilidade.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 29/5/2020. Pedido de Revisão em 22/6/2020. Resubmetido em 16/7/2020. Aceito em 20/7/2020 por Dr. Andson Braga de Aguiar (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Não são raros os casos de fraudes financeiras reportados pelos canais midiáticos e que, provavelmente, há o envolvimento de um contador. Por este motivo, elementos comportamentais de profissionais da área de negócios ganharam destaque na agenda de pesquisa contábil no Brasil. Em particular, notam-se estudos com foco na forma com que traços de personalidade afetam o comportamento e a tomada de decisão de gestores, contadores e estudantes. Por exemplo, enquanto Avelino, Lima, Cunha e Colauto (2017) buscaram examinar a relação entre o traço de narcisismo não patológico e a percepção de desonestidade de alunos de contabilidade, D'Souza e Lima (2019) visaram entender a relação dos valores culturais dos estudantes de Ciências Contábeis e os traços de personalidade não patológicos que compõem o *Dark Triad* (maquiavelismo, narcisismo e psicopatia). Desta forma, o campo da contabilidade comportamental, mais especificamente voltado à personalidade dos indivíduos, ganhou destaque, principalmente porque a interdisciplinaridade entre a Contabilidade e a Psicologia é relativamente recente.

Uma evidência disso consta em Thaler (2019). Em seu livro *Misbehaving*, há a indicação de que, em 1992, não havia nenhum curso de pós-graduação em economia comportamental, ao menos no melhor do seu conhecimento. Então, o primeiro curso foi criado pela *Behavioral Economics Roundtable*¹, da qual Thaler (2019) fazia parte. Por isso, é razoável presumir que tampouco existiria um de contabilidade comportamental, em particular no Brasil. Uma linha de pesquisa recentemente criada possui fértil terreno para exploração. Nessa vertente, inseriram-se os traços de personalidade, que podem ser investigados para entender melhor o comportamento de profissionais da contabilidade (Wheeler, 2001; Wheeler, Jessup, & Martinez, 2002), bem como o de demais profissionais envolvidos na área de negócios.

Um dos traços de personalidade ainda pouco explorado e que pode contribuir com essa linha de pesquisa é o cinismo. Primeiro, é preciso destacar que há diferenças entre o cinismo contemporâneo e o cinismo antigo. Nesta pesquisa, o cinismo estudado é o contemporâneo e, por razões de concisão e foco, o cinismo antigo não será tratado. A literatura prévia tem fornecido distintas definições e tipos para o estudo deste traço de personalidade, uma vez que sua concepção depende da área de conhecimento, contexto e momento histórico. Por isso, neste estudo, o cinismo é definido como uma crença geral sobre a natureza humana de que os indivíduos não são confiáveis (Chiaburu, Peng, Oh, Banks, & Lomeli, 2013; Costa, Zonderman, McCrae, & Williams, 1986). Consequentemente, indivíduos com forte traço de cinismo são aqueles que vêem outras pessoas com desonestidade e desconfiança (Bernardi & Adamaitis, 2006; Cook & Medley, 1954). Devido à forma como os cínicos percebem outras pessoas, o cinismo de gestores, contadores e profissionais da área de negócios, de modo geral, traz implicações concernentes ao seu comportamento e às suas decisões, em particular no que podem ser consideradas, de forma ampla, condutas trapaceiras (*cheating conduct*). Há evidências que sustentam que estudantes da área de negócios reportam e estão mais propensos a trapacear do que os de outras áreas do conhecimento (McCabe, 2005; McCabe & Trevino, 1995). Ademais, alunos da área de negócios declararam que comportamentos imorais são dominantes do mundo dos negócios e, para avançar em suas carreiras profissionais, precisarão trapacear de alguma forma (Lawson, 2004). Nesse sentido, é pertinente entender como o forte sentimento de desonestidade e desconfiança, característico do cinismo, está relacionado a comportamentos de traçaⁱⁱ. Deste modo, o objetivo do presente estudo consiste em analisar a relação entre o cinismo e a expectativa de traça na vida acadêmica e profissional de alunos de cursos de pós-graduação *lato sensu* da área de Contabilidade.

A expectativa de trapaça de indivíduos que possuem traços de cinismo mais intensos pode ajudar a antecipar alguns dos seus comportamentos e decisões indesejados, contribuindo para uma melhor gestão dos recursos humanos dentro das empresas. A identificação da personalidade cínica dos funcionários por meio de instrumentos acadêmicos ou clínicos também colabora para constatar o nível de cinismo dos recursos humanos. Desta forma, a empresa pode tomar medidas e adotar políticas e códigos de conduta que diminuam o sentimento de desconfiança e desonestidade em relação à sua imagem e entre os seus funcionários. O construto de cinismo sob investigação neste trabalho é o nãoopatológico, embora os instrumentos empregados para a sua mensuração pertençam à literatura médica e de psicologia. Por isso, o presente estudo não tem como escopo o diagnóstico clínico do cinismo como patologia, mas apenas e tão somente o seu estudo com propósitos acadêmicos.

Esta pesquisa contribui com a literatura prévia ao prover análise da eventual relação entre o cinismo e a expectativa de trapaça tanto na vida acadêmica como na profissional de alunos que realizam cursos de pós-graduação *lato sensu* na área contábil em duas instituições de ensino superior da região Sul do Brasil. Este público foi escolhido por estar, concomitantemente, atuando nas áreas profissional e acadêmica. Além disso, como será discutido na seção 2, o estudo contribui ao reportar resultados a partir de duas *proxies* para o cinismo. A necessidade de se utilizarem duas medidas para o cinismo também é debatida na seção 2 e as suas implicações são discutidas na seção de considerações finais.

Além desta seção introdutória, o artigo está organizado da seguinte maneira: a seção 2 apresenta a revisão da literatura e o desenvolvimento das hipóteses. A seção 3 explica os procedimentos metodológicos empregados na consecução deste trabalho. A seção 4 reporta e discute os resultados e a seção 5 descreve as conclusões, implicações, limitações e recomendações de pesquisas futuras.

2. Revisão da literatura e hipóteses

2.1 Cinismo e trapaça

O traço de cinismo tem sido definido por pesquisadores como sendo uma crença geral sobre a natureza humana de que outros indivíduos não são confiáveis (Bernardi & LaCross, 2004; Chiaburu et al., 2013; Costa et al., 1986). Similarmente, o cinismo também pode ser considerado como uma dimensão moral que envolve níveis mais fortes de desconfiança e hostilidade dos motivos e ações de outras pessoas (Adorno, Frenkel-Crunswik, Levinson, & Sanford, 1950; Turner & Valentine, 2001).

O cinismo de gestores, contadores e demais profissionais da área de negócios tem sérias consequências para a sua produtividade e forma de comportamento (Andersson & Bateman, 1997; James, Miles, & Mullins, 2011), bem como para sua saúde, uma vez que há evidências de que o cinismo está relacionado à síndrome de Burnout (Viljoen & Claassen, 2017) e a outros problemas de saúde (Stavrova & Ehlebracht, 2018; Why & Johnston, 2008). Por exemplo, um chefe do departamento contábil com personalidade cínica mais forte pode frequentemente desconfiar de que a sua equipe não realiza os trabalhos designados com a qualidade desejada e, por esta razão, aquele acaba por fazer o seu trabalho e mais o da sua equipe, sobrecarregando-o e desgastando-o. Da mesma forma, funcionários cínicos estão inclinados a acreditar que a administração da empresa irá tirar vantagem do seu trabalho duro (Kanter & Mirvis, 1989) e que a sua contribuição para a empresa não será reconhecida (James et al., 2011). Adicionalmente, funcionários com forte personalidade cínica podem assumir posições contrárias às ações da empresa e debochar publicamente das suas iniciativas (Serrano Archimi, Reynaud, Yasin, & Bhatti, 2018). Por isso, o excesso de cinismo – ou desconfiança exagerada de algo ou alguém – pode afetar o clima organizacional e a cooperação entre colaboradores, sendo fundamental recuperar a confiança de seus funcionários (Serrano Archimi et al., 2018). Estudos também indicam que há relação negativa entre o cinismo e a satisfação com o trabalho (Kökalan, 2019; Leung, Ip, & Leung, 2010). À medida que há maior sentimento de desonestidade e desconfiança, menor é a satisfação no ambiente profissional.

Por não confiarem em outros indivíduos, os cínicos podem apresentar comportamentos individualistas. James et al. (2011) reportam que “indivíduos que são altamente cínicos não são naturalmente propensos a se engajarem em comportamentos voluntários de assistência”ⁱⁱⁱ (p. 168). Desta forma, profissionais cínicos estão mais inclinados a priorizar os seus interesses pessoais perante aos da empresa (Kökalan, 2019), ou do interesse público. Os cínicos estão dispostos a se beneficiarem às custas de outros. Por esta razão, a competência ética tem sido vista como relevante para profissionais da área de negócios e, mais especificamente, para contadores (Lawson et al., 2015).

De uma perspectiva abrangente, estudos sugerem que o cinismo é a origem da redução do crescimento econômico e do envolvimento cívico dos indivíduos, sendo igualmente responsável por prover oportunidade para cometer crimes (Andersson & Bateman, 1997; Stavrova & Ehlebracht, 2018). Com base neste raciocínio, se o traço de cinismo de profissionais da área de negócios é mais acentuado, maior é a propensão de atuarem de forma trapaceira. Particularmente na área de Contabilidade, pesquisas têm apontado que o cinismo está positivamente correlacionado com a conduta de trapaça. Nesse sentido, se o traço de cinismo de profissionais da área de negócios é mais acentuado, mais propensos estão de atuarem de forma trapaceira no ambiente de trabalho.

Particularmente na área de Contabilidade, pesquisas apontam que há relação positiva entre o cinismo e a conduta de trapaça (Ameen, Guffey, & McMillan, 1996a; Bernardi & Adamaitis, 2006; Bernardi & LaCross, 2004; Salter, Guffey, & McMillan, 2001), embora tais estudos tenham sido realizados com alunos e cujo foco era a trapaça no ambiente acadêmico. Em incremento a essa literatura, o presente estudo busca focar, paralelamente, na relação entre o cinismo e a trapaça na vida profissional dos participantes da pesquisa.

É pertinente ressaltar que o cinismo em *níveis razoáveis* é importante para os indivíduos, de forma que possam agir cnicamente de acordo com o contexto no qual desperta desconfiança. Por exemplo, a Figura 1 representa uma propaganda retirada de uma página da internet na qual é indicado que o usuário é o número 999.999º visitante de determinado *website* e que foi selecionado como possível vencedor de um prêmio. Em geral, esse tipo de propaganda nas páginas da internet possui um link que contém vírus ou que redirecionam o usuário para outras páginas que não são relacionadas ao prêmio prometido. Por isso, caso o usuário seja excessivamente inocente e/ou tenha pouco conhecimento das fraudes da internet, é possível que seja atraído por esse tipo de propaganda enganosa e acabe sofrendo consequências indesejáveis. Por isso, como argumentam Tsay, Shu e Bazerman (2011), o oposto de cinismo é a inocência.

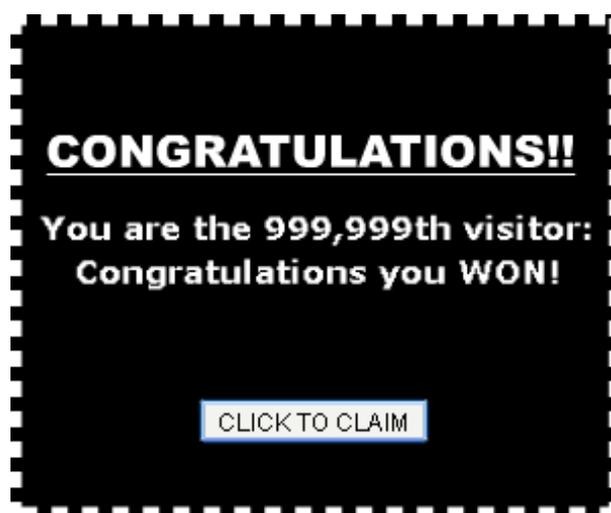


Figura 1. Imagem de uma propaganda de página da internet.

Fonte: <https://www.tecmundo.com.br/phishing/1680-dicas-para-identificar-janelas-fraudulentas-nas-paginas-da-web.htm>

O cinismo em níveis razoáveis tende a ser saudável e prover proteção aos indivíduos. Eventualmente, pessoas que experienciam situações de trapaça repetidamente tendem a se tornar (mais) cínicas. Por exemplo, uma pessoa que é traída em um relacionamento amoroso passa a ser mais cínica em relação aos motivos das ações do(a) parceiro(a). Desta forma, o cinismo previne a pessoa de continuar cometendo o erro de confiar no(a) parceiro(a). No contexto de negócios, o mesmo ocorre com empresas e colegas de profissão. Por exemplo, empresas que apresentam fraudes financeiras ou que competem de forma injusta em relação às suas concorrentes têm maior chance de serem observadas com desconfiança pela sociedade, podendo perder transações econômicas essenciais com clientes, fornecedores e outras partes relacionadas. Por isso, o cinismo pode ser interpretado como um mecanismo de defesa psicológico (Horney, 1992) por parte daqueles que sofrem a trapaça.

Com fundamento neste debate, observa-se que o cinismo em excesso pode provocar falta de colaboração e de comprometimento e priorização de interesses particulares ante aos interesses públicos, mesmo que tenha que se cometerem trapaças. Essa sobreposição do interesse pessoal sobre o público (empresa ou sociedade) é motivo de muitos crimes cometidos no mundo financeiro e não financeiro. Por outro lado, o cinismo, em níveis razoáveis, pode representar um mecanismo de prevenção e proteção aos potenciais alvos da trapaça. Apesar disso, o conceito adotado neste estudo é do cinismo de nível elevado, no qual os indivíduos creem de modo generalizado que a natureza humana de terceiros não é confiável (Bernardi & LaCross, 2004; Chiaburu et al., 2013; Costa et al., 1986). Além disso, enfatiza-se que há evidências de que o cinismo está positivamente relacionado à conduta trapaceira (Ameen et al., 1996a; Bernardi & LaCross, 2004).

2.2 Pesquisas correlatas

O ponto no qual a contabilidade, o cinismo e a trapaça se encontram ainda foi pouco explorado empiricamente. Na literatura contábil nacional consultada^{iv}, encontraram-se estudos que apenas tangenciam o cinismo, como sendo, por exemplo, um dos aspectos do Maquiavelismo (D'Souza & Lima, 2019). Similarmente, foram consultados relevantes periódicos internacionais de contabilidade^v, nos quais há pesquisas que citam o cinismo de modo sutil, seja como um sub construto ou apenas como palavra, não, como um objeto de investigação (ex: Bowen, Rajgopal, & Venkatachalam, 2014; Klein & Speckbacher, 2019; Majors, 2016). O presente estudo difere-se daqueles e destes ao dar foco particular ao construto de cinismo, utilizando-se de instrumentos acadêmicos específicos para a sua mensuração.

Além de pesquisas anteriores que investigaram o cinismo de modo periférico, foi possível detectar, na literatura internacional de contabilidade, estudos empíricos que efetivamente discutem o cinismo como um dos seus tópicos principais. Estes estudos são descritos na sequência e, ao final, é argumentado como o presente trabalho contribui como literatura de contabilidade e cinismo.

Ameen et al. (1996a) estudaram a desonestidade acadêmica dos estudantes de contabilidade, bem como a influência de fatores ambientais e a propensão para trapacear. Um destes fatores era o cinismo, o qual foi mensurado pelas três questões de Sierles et al. (1980). Especificamente sobre os resultados da relação entre o cinismo e a propensão para trapacear, foi constatado que alunos não trapaceiros possuíam menor nível de cinismo. Os achados da regressão logística binária também sustentaram uma correlação positiva entre o cinismo e a trapaça. Todavia, os resultados que concernem ao construto de cinismo devem ser observados com cautela, visto que o *alpha* de Cronbach encontrado para tal construto foi de 0,554, sugerindo que há frágil consistência interna.

Ameen, Guffey e McMillan (1996b) investigaram a relação entre gênero e a disposição em tolerar comportamentos imorais a partir de uma amostra de 285 alunos de Contabilidade de quatro grandes instituições públicas dos Estados Unidos. Os resultados indicaram que os alunos do sexo masculino tendem a ser mais tolerantes do que os do sexo feminino em se tratando de condutas trapaceiras. No que concerne ao cinismo, mensurado pelas três questões de Sierles et al. (1980), foi encontrado por meio de testes de média que alunos do sexo masculino possuem maiores níveis de cinismo do que os do sexo feminino.

Salter et al. (2001) pesquisaram os determinantes da traça com base em uma amostra de 370 alunos matriculados em cursos avançados (*upper-level*) de Contabilidade de universidades públicas dos Estados Unidos e do Reino Unido. Os autores também utilizaram as questões de Sierles et al. (1980) para mensurar o cinismo. Após as análises estatísticas, foi constatado que há relação positiva entre cinismo e traça para os alunos do Reino Unido, mas esta relação não foi estabelecida quando os estudantes dos Estados Unidos foram analisados. Uma potencial explicação para este resultado é que existiam mais homens na amostra de alunos do Reino Unido, os quais tendem a ser mais tolerantes com condutas de traça. Este achado também sugere que o cinismo pode variar de acordo com a cultura dos países.

Bernardi e LaCross (2004) avaliaram os efeitos do *social desirability response bias* (SDRB) do modelo construído por Salter et al. (2001), uma vez que os autores acreditavam que o SDRB contaminava as variáveis, entre elas o cinismo, que foram usadas em pesquisas prévias que modelaram a traça. Deste modo, foram coletados dados de 174 alunos da área de negócios e o cinismo, em particular, foi mensurado por meio das questões de Sierles et al. (1980). No que concerne aos resultados para a variável de cinismo, observou-se relação negativa entre o cinismo e o SDRB. Esse resultado era o esperado, visto que respostas cínicas dos alunos não são vistas como socialmente desejadas.

Bernardi e Adamaitis (2006), em similar estudo, examinaram os efeitos do SDRB sobre o comportamento de traça (*cheating behavior*), controlando por uma série de variáveis dentre as quais estava o cinismo (também mensurado a partir das três questões de Sierles et al. (1980)). Foram coletados dados de 290 alunos australianos, chineses, irlandeses e japoneses, além dos 174 estudantes da pesquisa de (Bernardi & LaCross, 2004). Os resultados indicaram que alunos com fortes traços de cinismo estão mais propensos a reportar que trapaceavam em relação a alunos com personalidade cícnica mais sutil. Além disso, foi encontrada uma relação negativa para cinismo e VRDS, assim como em (Bernardi & LaCross, 2004).

Com base nessa revisão de literatura, há evidências da existência de relação positiva entre o cinismo e a traça na vida acadêmica dos estudantes. Além disso, os estudos observados nesta revisão de literatura utilizaram, exclusivamente, as três questões de Sierles et al. (1980) para medir o cinismo. Ameen et al. (1996a) encontrou frágeis evidências de que esta forma de mensuração é apropriada. Por isso, justifica-se o uso de uma segunda *proxy* para avaliar o cinismo. Esta segunda *proxy* foi selecionada a partir do estudo de Greenglass e Julkunen (1989), como será explicada na seção 3. Conforme a discussão teórica e os achados empíricos, formulam-se as seguintes hipóteses:

- **Hipótese 1: O cinismo está positivamente relacionado à expectativa de traça na vida acadêmica.**
- **Hipótese 2: O cinismo está positivamente relacionado à expectativa de traça na vida profissional.**

3. Método

3.1 Contexto do estudo

A pesquisa foi conduzida em duas instituições de ensino superior (IES) – uma privada e uma pública – localizadas na região Sul do Brasil. Com base no objetivo do estudo, foram aplicados questionários para coletar dados sobre o perfil do respondente, cinismo e trapaça. Na instituição privada, os questionários foram aplicados via internet (formulários Google) no mês de outubro de 2019 e, na instituição pública, foram aplicados in loco nos meses de novembro e dezembro de 2019. Todos os participantes aceitaram participar da pesquisa sob as condições do termo de consentimento livre e esclarecido, o qual fornecia, de modo geral, a descrição do objetivo e do método, do sigilo no uso e reporte dos dados, da forma de participação, dos riscos e benefícios e do contato dos pesquisadores. Participaram do estudo 92 estudantes de quatro cursos de pós-graduação *lato sensu* da área de negócios, sendo três específicos de contabilidade e um de gestão financeira, contábil e controladoria. Ressalta-se que nem todos os alunos dos quatro cursos participaram da pesquisa, uma vez que alguns se ausentaram no dia da aula em que houve a coleta dos dados. Foram escolhidos os alunos de pós-graduação *lato sensu* porque estes estão trabalhando e continuam estudando. Desta forma, é mais provável que lembrem e, potencialmente, atuem de forma trapaceira em suas vidas acadêmica e profissional.

3.2 Variáveis e modelos

A Tabela 1 mostra os detalhes das variáveis da pesquisa. Seguindo a ordem do questionário, primeiro foi solicitado aos respondentes que preenchessem seus dados pessoais, como sexo (SEX), idade (IDD), o tipo de trabalho (TRB) e a formação acadêmica do nível de graduação (FAC). Posteriormente, foram respondidas as questões sobre cinismo. As questões C1, C2 e C3 foram traduzidas de forma livre de Sierles et al. (1980)^{vi} e usadas para formar a primeira *proxy* de cinismo (CIN1) por meio do cálculo da média aritmética das respostas a estas questões, conforme consta na coluna “Mensuração” da Tabela 1, seguindo a formulação original de Sierles et al. (1980). Quanto maior o valor de CIN1, mais cínico é um indivíduo.

As questões C4, C5 e C6 são referentes à versão de três itens da Escala de Desconfiança Cínica de Cook-Medley, obtida de Greenglass e Julkunen (1989)^{vii}. Os itens também foram traduzidos de forma livre e foram usados para formar a segunda *proxy* de cinismo (CIN2), a qual representa os escores fatoriais extraídos da análise fatorial (AF) por componentes principais (método de regressão). Para a observância dos pressupostos, efetuou-se o teste de Esfericidade de Bartlett, que indicou que o fator gerado é adequado ($\chi^2 = 74,376$; $p = 0,000$) (Fávero & Belfiore, 2017). O *alpha* de Cronbach também mostrou que o nível de consistência interna dos itens é aceitável ($\alpha = 0,7507$) (Hair Jr., Black, Babin, & Anderson, 2009). Portanto, foram encontradas evidências de que a AF é adequada. Assim como a primeira *proxy* de cinismo, maiores valores para CIN2 representam maiores níveis de cinismo dos indivíduos. Por fim, foram respondidas às questões sobre trapaça. As variáveis TRVA e TRVP indicam, respectivamente, se o respondente já trapaceou, de alguma forma, na sua vida acadêmica e profissional (sim ou não). Esta forma de mensuração foi empregada pela literatura prévia (Ameen et al., 1996a; Bernardi & LaCross, 2004). E as variáveis EXVA e EXVP indicam, respectivamente, a expectativa do discente de que será necessário trapacear, de alguma forma, na vida acadêmica e profissional futuramente, cujas possíveis respostas eram sim e não. Tais questões também foram usadas por estudos anteriores (Ameen et al., 1996a; Bernardi & Adamaitis, 2006; Salter et al., 2001).

Tabela 1

Variáveis do estudo

Sigla		Descrição	Mensuração
SEX	Sexo		1 = masculino; 0 = feminino.
IDD	Idade		Anos.
TRB	Trabalho		1 = área contábil; 0 = não na área contábil.
FAC	Formação acadêmica (graduação)		1 = contabilidade; 0 = não contabilidade.
C1	Pessoas que dizem que elas nunca trapacearam são hipócritas		1 a 5 pontos.
C2	Todo mundo rouba, trapaceia ou mente pelo menos uma vez na vida		1 a 5 pontos.
C3	As pessoas precisam trapacear nesse mundo fortemente competitivo		1 a 5 pontos.
CIN1	"Cinismo 1"		(C1 + C2 + C3) / 3.
C4	A maioria das pessoas, internamente, não gosta de se colocar à disposição para ajudar outras pessoas		1 a 5 pontos.
C5	A maioria das pessoas irá usar de meios um tanto injustos para obter lucro ou ganhar vantagem ao invés de perdê-los		1 a 5 pontos.
C6	Penso que a maioria das pessoas mentiria com o intuito de obter vantagem		1 a 5 pontos.
CIN2	"Cinismo 2"		Escore fatorial gerado pela análise fatorial. ^(A)
TRVA	Você já trapaceou, de alguma forma, na vida acadêmica?		1 = Sim; 0 = Não.
TRVP	Você já trapaceou, de alguma forma, na vida profissional?		1 = Sim; 0 = Não.
EXVA	Você espera precisar trapacear, de alguma forma, na vida acadêmica?		1 = Sim; 0 = Não.
EXVP	Você espera precisar trapacear, de alguma forma, na vida profissional?		1 = Sim; 0 = Não.

Primeiramente, os dados foram observados a partir das estatísticas descritivas sobre o perfil dos respondentes, as questões de cinismo e as questões de trapaça. Posteriormente, foram realizados testes t de Welch para verificar potenciais diferenças no nível de cinismo entre grupos de sexo, trabalho e formação acadêmica distintos. Quando as suposições de normalidade e homogeneidade de variância são violadas no teste t, ainda é possível recorrer à correção de Welch (1947), que faz um ajuste em sua fórmula para tornar o teste viável ao compensar a violação das suposições. Nesta análise, as duas *proxies* para cinismo (CIN1 e CIN2) foram analisadas. Para a idade, foram realizados os testes de correlação.

Na sequência, a relação entre cinismo e expectativa de trapaça foi analisada por meio de modelos de regressão logística binomial, os quais são apropriados quando a variável de resposta é qualitativa binária (Chatterjee & Simonoff, 2012; Fávero & Belfiore, 2017; Menard, 2002). O evento em questão é a expectativa positiva de trapacear, de alguma forma, na vida acadêmica (EXVA) ou profissional (EXVP) no futuro. Desta forma, foram elaborados os seguintes modelos:

- **Modelo 1A:** $EXVA_i = 1/1 + e^{-(a + b_1 \cdot CIN1_i + b_2 \cdot TRVA_i + b_3 \cdot TRVP_i + b_4 \cdot SEX_i + b_5 \cdot IDD_i + b_6 \cdot TRB_i + b_7 \cdot FAC_i)}$
- **Modelo 1B:** $EXVA_i = 1/1 + e^{-(a + b_1 \cdot CIN2_i + b_2 \cdot TRVA_i + b_3 \cdot TRVP_i + b_4 \cdot SEX_i + b_5 \cdot IDD_i + b_6 \cdot TRB_i + b_7 \cdot FAC_i)}$
- **Modelo 2A:** $EXVP_i = 1/1 + e^{-(a + b_1 \cdot CIN1_i + b_2 \cdot TRVA_i + b_3 \cdot TRVP_i + b_4 \cdot SEX_i + b_5 \cdot IDD_i + b_6 \cdot TRB_i + b_7 \cdot FAC_i)}$
- **Modelo 2B:** $EXVP_i = 1/1 + e^{-(a + b_1 \cdot CIN1_i + b_2 \cdot TRVA_i + b_3 \cdot TRVP_i + b_4 \cdot SEX_i + b_5 \cdot IDD_i + b_6 \cdot TRB_i + b_7 \cdot FAC_i)}$

As variáveis de resposta são as expectativas de trapaça na vida acadêmica (modelos 1A e 1B) e profissional (modelos 2A e 2B). A diferença entre os modelos é a *proxy* de cinismo. CIN1 e CIN2 são as *proxies* para cinismo. Ressalta-se que as questões formadoras do CIN1 foram retiradas de Sierles et al. (1980) e as do CIN2 de Greenglass e Julkunen (1989). Enquanto o CIN1 já foi usado por estudos prévios da área contábil (Ameen et al., 1996b, 1996a; Bernardi & LaCross, 2004; Salter et al., 2001), não foram encontrados estudos de contabilidade que utilizaram o CIN2 na literatura consultada. Para mais detalhes sobre as variáveis, rever a Tabela 1.

4. Resultados

A Tabela 2 mostra o perfil dos respondentes. A amostra do estudo é composta, majoritariamente, de mulheres (63,04%), trabalhadores que atuam na área contábil (52,17%) e bacharéis em Ciências Contábeis (79,35%). Como os cursos de pós-graduação *lato sensu* são da área de Contabilidade, era esperado que houvesse preponderância da área contábil, tanto na formação acadêmica quanto na área de atuação dos participantes. A maioria dos alunos é do sexo feminino, o que é consistente com o aumento da participação feminina na graduação em Contabilidade que vem ocorrendo nos últimos anos. Ademais, a idade média dos participantes é de 28,76 anos, com desvio-padrão (DP) de 6,15 anos.

Tabela 2

Perfil dos participantes

Variável	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
SEX - Masculino	34	36,96
SEX - Feminino	58	63,04
TRB - Área contábil	48	52,17
TRB - Não na área contábil	44	47,83
FAC - Contabilidade	73	79,35
FAC - Não contabilidade	19	20,65

A seguir, a Tabela 3 reporta as estatísticas descritivas das variáveis de cinismo e trapaça. Em relação ao cinismo, verifica-se que, enquanto os itens C1 e C2 apresentam, respectivamente, valores médios de 3,3043 e 3,6196 pontos, o item C3 apresenta valor médio de 1,4565, estando abaixo do nível intermediário da escala (3,0 pontos). Isso indica que os participantes tenderam a concordar mais com C1 e C2 do que com a C3. A primeira *proxy* (CIN1) para cinismo apresentou valor médio de 2,7935, também estando abaixo de 3,0, sugerindo que, de modo geral, os participantes da amostra têm personalidade cínica que pode ser considerada moderada. É importante ressaltar que foi realizado o cálculo do *alpha* de Cronbach para C1, C2 e C3, o qual resultou em 0,5719. Isso sugere que há pouca consistência interna. Esse resultado é similar àquele reportado por Ameen et al. (1996a), que encontraram um *alpha* de 0,544. Portanto, é necessário ter cautela na análise realizada feita com o uso dessa *proxy*, já que não há forte evidência de unidimensionalidade na mensuração do construto.

No que tange aos itens C4, C5 e C6, observa-se que o C4 possui valor médio de 2,9674 pontos, apontando que os participantes tenderam a concordar menos com essa afirmativa. Por outro lado, os itens C5 e C6 obtiveram, respectivamente, valores médios de 3,0326 e 3,1196 pontos, indicando que há maior concordância. O valor médio para CIN2 é de 0,0000, indicando que, de acordo com essa *proxy*, os participantes têm personalidade cínica moderada, uma vez que está distante do valor mínimo (-1,9590) e do valor máximo (2,3684). Para CIN2, o *alpha* de Cronbach é de 0,7507. Isso indica um nível aceitável de consistência interna dos itens que mensuram um mesmo construto (Hair Jr. et al., 2009). Portanto, as análises com o uso dessa segunda *proxy* para cinismo (CIN2) são mais confiáveis.

Em relação à trapaça, foram realizadas análises de tabulação cruzada e testes χ^2 , já que são variáveis categóricas. Quanto às variáveis EXVA e TRVA, foram verificados 12 casos em alunos já trapacearam e pretendem trapacear novamente na vida acadêmica. Por outro lado, 59 estudantes declararam não ter trapaceado na vida acadêmica pregressa e não têm a intenção de trapacear futuramente. Uma potencial explicação para estes resultados é que os participantes tendem a responder conforme o que a sociedade espera que eles respondam (SDRB), em que os participantes tendem a não admitir que precisarão trapacear. Adicionalmente, constatou-se que 11 estudantes declararam que não trapacearam no passado, mas acreditam que deverão ter trapacear no futuro. Outros dez alunos indicaram que já trapacearam, mas não acreditam que deverão ter que trapacear futuramente. O teste χ^2 para esta análise de tabulação cruzada indicou significância ($p = 0,000$). Esta é uma evidência de que TRVA e EXVA não estão associadas aleatoriamente.

No que concerne às variáveis TRVP e EXVP, pode-se observar, por meio de sua tabela de contingência, que 14 estudantes admitiram ter trapaceado no passado e que sentem a necessidade de fazê-lo no futuro em suas vidas profissionais. Em oposição, há 30 alunos que declararam não ter trapaceado na vida profissional nem no passado e nem precisarão fazê-lo no futuro. Aqui, também, ressalta-se que os respondentes estão sujeitos à SDRB. Ainda, somente um aluno respondeu que não trapaceou na vida profissional, mas acredita que o terá de fazer no futuro. E, por fim, 46 estudantes responderam que já trapacearam previamente, mas não têm a expectativa de reproduzir este comportamento futuramente. O teste χ^2 para esta tabulação cruzada foi significativa ($p = 0,0014$). Desta forma, TRVP e EXVP não estão associados de modo aleatório. Há uma associação relevante entre as suas categorias.

Tabela 3

Estatísticas descritivas - Variáveis de cinismo e trapaça

Cinismo (N = 92)	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo
C1	3,3043	1,3965	1,0000	5,0000
C2	3,6196	1,3736	1,0000	5,0000
C3	1,4565	0,9307	1,0000	5,0000
CIN1	2,7935	0,9190	1,0000	5,0000
C4	2,9674	1,1526	1,0000	5,0000
C5	3,0326	1,1716	1,0000	5,0000
C6	3,1196	1,2996	1,0000	5,0000
CIN2	0,0000	1,0000	-1,9590	2,3684

Expectativa de trapaça e Trapaça na Vida Acadêmica (N = 91)	TRVA		Chi2	Valor p
	Sim	Não		
EXVA	Sim	14	6,00	0,014
	Não	46		

Expectativa de trapaça e Trapaça na Vida Profissional (N = 92)	TRVP		Chi2	Valor p
	Sim	Não		
EXVP	Sim	12	13,46	0,000
	Não	11		

Subsequentemente, a Tabela 4 mostra os valores médios de CIN1 e CIN2, por sexo (SEX), trabalho (TRB) e formação acadêmica (FAC) dos participantes da pesquisa. Os homens possuem personalidade cínica mais forte do que as mulheres, tanto para CIN1 quanto para CIN2, quando considerada a análise descritiva. Todavia, o teste t de Welch apontou que essa diferença não é estatisticamente significativa, sugerindo que o nível de cinismo entre homens e mulheres da amostra desta pesquisa é semelhante. Este resultado é distinto do de Ameen et al. (1996b), os quais encontraram níveis de cinismo significativamente mais elevados para alunos do sexo masculino em relação aos do sexo feminino. Uma potencial explicação é que, de modo geral, a amostra apresenta níveis moderado de traço de cinismo, como reportado na tabela anterior.

Em se tratando de área de trabalho, foi possível verificar, por meio da análise descritiva, que aqueles participantes que trabalham na área contábil possuem personalidade cínica mais forte do que os seus colegas que trabalham em outras áreas, levando-se em conta tanto a CIN1 como a CIN2. Apesar disso, o teste t de Welch apontou que não há diferença estatisticamente significativa entre os níveis de cinismo dos trabalhadores da área contábil e de outras áreas. Portanto, não há evidências de que profissionais contábeis sejam mais cínicos do que trabalhadores de outras áreas.

Em relação à formação acadêmica, o CIN1 indica que os alunos que não se graduaram em Ciências Contábeis (2,81) tem personalidade cínica ligeiramente mais intensa do que aqueles que se graduaram em Ciências Contábeis (2,79). Os testes t de Welch indicaram que não há diferença estatisticamente relevante. O mesmo ocorre para a CIN2, cujos resultados descritivos sugerem que alunos que se graduaram em Contabilidade (0,05) possuem maiores níveis de cinismo do que aqueles que se graduaram em outros cursos (-0,21), mas esta diferença também não é significativa. De forma geral, as duas *proxies* de cinismo mostraram-se razoavelmente consistentes até o momento, uma vez que as duas indicaram que os grupos possuem níveis de cinismo estatisticamente semelhantes.

Tabela 4

Nível de cinismo (CIN1 e CIN2) por SEX, TRB e FAC

Filtro	Grupos		Resultado
SEX	Masculino	Feminino	Valor p (bicaudal)
CIN1	2,82	2,78	0,8141
CIN2	0,14	-0,08	0,3493
TRB	Área contábil	Não na área contábil	Valor p (bicaudal)
CIN1	2,82	2,77	0,7805
CIN2	0,15	-0,17	0,1245
FAC	Contabilidade	Não contabilidade	Valor p (bicaudal)
CIN1	2,79	2,81	0,9448
CIN2	0,05	-0,21	0,2751

Quanto à idade, foram conduzidos, respectivamente, testes de correlação de Pearson e de Spearman. Para a relação entre IDD e CIN1, constataram-se coeficientes de -0,0426 ($p > 0,10$) e 0,0040 ($p > 0,10$). Estes resultados sugerem que a primeira *proxy* de cinismo não está significativamente correlacionada com a idade. Para a relação entre IDD e CIN2, verificaram-se coeficientes de -0,2851 ($p < 0,01$) e -0,1951 ($p < 0,10$). Estes achados indicam que a idade está negativamente associada à segunda *proxy* de cinismo. Portanto, quanto menor a idade do estudante, maior é o nível de cinismo. Aqui, aparece o primeiro resultado que difere entre as *proxies* para cinismo (CIN1 e CIN2). Adicionalmente, para a correlação de Pearson e Spearman entre CIN1 e CIN2, foram encontrados os coeficientes de 0,4235 ($p < 0,01$) e 0,4195 ($p < 0,01$), apontando que estão significativamente relacionadas, mas não é possível considerar tais coeficientes altos.

Na sequência, analisou-se a relação entre cinismo e expectativa de trapaça por meio dos modelos de regressão logística binomial, conforme especificados na seção 3. Os resultados para a expectativa de trapaça na vida acadêmica (modelo 1) estão reportados na Tabela 5. O prob chi2 abaixo de 0,05 aponta que pelo menos uma das variáveis explicativas é significativa para explicar a probabilidade de que o aluno espera precisar trapacear na vida acadêmica (EXVA). O pseudo R² de McFaden pode ser utilizado como critério de escolha do modelo mais adequado quando da comparação de modelos (Fávero & Belfiore, 2017). Quanto maior o pseudo R², mais adequado é o modelo. No caso, verifica-se que o modelo 1A tem pseudo R² de 0,2530, enquanto para o modelo 1B é de 0,2877. A mesma interpretação pode ser empregada à função de verossimilhança (log likelihood). Quanto maior, mais adequado o modelo. No caso, constata-se que o modelo 1B possui maior log likelihood (LL = -27,71) e, portanto, é mais adequado comparativamente ao modelo 1A (LL = -29,05).

No modelo 1A, observa-se que o cinismo não é fator relevante para influenciar a expectativa de trapaça na vida acadêmica ($p > 0,10$). Este resultado sugere que a personalidade cínica dos participantes da amostra não afeta significativamente as suas expectativas de trapaça. Este achado difere da literatura prévia (Ameen et al., 1996a; Bernardi & Adamaitis, 2006; Bernardi & LaCross, 2004; Salter et al., 2001), os quais encontraram correlação positiva. Os únicos fatores significativos foram TRVP (coef. = 1,16; $p < 0,10$) e FAC (coef. = -1,80; $p < 0,05$). Estes resultados apontam que alunos que já trapacearam na vida profissional estão mais propensos a trapacear na vida acadêmica no futuro e que os estudantes graduados em contabilidade estão menos inclinados a ter expectativa de trapaça em suas vidas acadêmicas. O resultado para TRVA do modelo 1A sugere que estudantes que já trapacearam não sentem, obrigatoriamente, a necessidade de trapacear no futuro. Este achado é contraintuitivo, visto que quem praticou trapaças no passado está mais propenso a cometer trapaças futuramente.

No modelo 1B, constatam-se resultados diferentes. O cinismo (CIN2) está positivamente correlacionado com a expectativa de trapaça na vida acadêmica (EXVA). Este resultado é um indício de que alunos com personalidade cínica mais saliente esperam ter que trapacear futuramente em sua vida acadêmica. Este achado está congruente com estudos anteriores (Ameen et al., 1996a; Bernardi & Adamaitis, 2006; Bernardi & LaCross, 2004; Salter et al., 2001) e fornece suporte à hipótese 1. Além disso, estudantes que trapacearam em suas vidas acadêmicas (coef. = 2,53; $p < 0,10$) e profissional (coef. = 1,39; $p < 0,10$) anteriormente também estão positivamente relacionados à expectativa de trapaça. Isso indica, por exemplo, que profissionais que já trapacearam no mercado de trabalho estão mais inclinados a trapacear em sua vida acadêmica, caso venham realizar um segundo curso de graduação, cursos de pós-graduação ou cursos de outra natureza que envolva o processo de ensino-aprendizagem. Ainda no modelo 1B, nota-se que quanto maior a IDD (coef. = 0,12; $p < 0,10$), maior a expectativa de trapaça. Adicionalmente, alunos de contabilidade estão menos inclinados a pensarem que precisarão trapacear em suas vidas acadêmicas em comparação com os alunos formados em outras áreas do conhecimento. Este é um achado promissor para profissionais e reguladores da profissão de contabilidade. Reporta-se, por fim, que os modelos também foram executados pelo método de estimação probit e os resultados foram semelhantes aos do logit.

Tabela 5

Resultados dos modelos de regressão logística: EXVA

EXVA	Modelo 1A		Modelo 1B	
	Coefficiente	Erro-padrão	Coefficiente	Erro-padrão
CIN1	0,44	0,46		
CIN2			0,76*	0,42
TRVA	2,19	1,40	2,53*	1,41
TRVP	1,16*	0,69	1,39*	0,71
SEX	0,51	0,68	0,13	0,73
IDD	0,09	0,07	0,12*	0,07
TRB	0,95	0,83	0,97	0,84
FAC	-1,80**	0,86	-2,31**	0,92
CONSTANTE	-7,19	3,04	-6,84	3,02
N	90		90	
prob chi2	0,0063		0,0022	
Pseudo R ²	0,2530		0,2877	
Log likelihood (LL)	-29,05		-27,71	

***, ** e * representam o nível de significância a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

Os resultados sobre a expectativa de precisar trapacear na vida profissional (EXVP) estão retratados na Tabela 6. Nota-se que as prob chi2 estão abaixo de 0,05, indicando que ao menos uma das variáveis explicativas é significativa. O modelo 2A possui maior R² e log likelihood, o que sugere maior adequação do modelo aos dados.

Com base na análise do modelo 2A, observou-se que há influência positiva do CIN1 (coef. = 1,18; $p < 0,05$) sobre a EXVP, sustentando a hipótese 2. Este achado aponta que quanto mais forte a personalidade cínica de um indivíduo, mais propenso está de esperar ter que trapacear na vida profissional. Este achado também é preocupante, uma vez que contadores com elevados traços de cinismo podem estar trapaceando mais intensamente no ambiente de trabalho. Estudos prévios também encontraram relação positiva entre cinismo e expectativa de trapaça (Ameen et al., 1996a; Bernardi & Adamaitis, 2006; Salter et al., 2001). A variável TRVP também se mostrou relevante (coef. = 2,47; $p < 0,01$) na relação com EXVP. Isso significa que indivíduos que já trapacearam esperam trapacear de novo em suas vidas profissionais. Desta forma, é preciso que os professores alertem os estudantes para o comportamento moral quando da atuação profissional na área contábil. Este ponto pode e deve ser reforçado, principalmente, nas disciplinas de ética contábil, oportunidade na qual devem ser discutidos casos e situações de conflito moral em que contadores estão sujeitos a enfrentar e qual deve ser a conduta mais apropriada. Ainda, a variável SEX (coef. = 1,42; $p < 0,05$) obteve relação positiva com EXVP. Este resultado sugere que alunos do sexo masculino estão mais inclinados a pensar que precisarão trapacear em suas vidas profissionais futuramente. Em uma profissão em que a maioria é formada por homens (CFC, 2019), torna-se preocupante para a profissão contábil saber que indivíduos do sexo masculino esperam trapacear mais do que as do sexo feminino.

O modelo 2B apresentou resultados similares ao do modelo 2A. As mesmas variáveis foram significantes na relação com EXVP. O cinismo (coef. = 0,90; $p < 0,05$), por exemplo, obteve relação positiva com a expectativa de trapaça na vida profissional. Desta forma, indivíduos que possuem níveis de cinismo mais elevados tendem, mais fortemente, a esperar que precisarão trapacear na vida profissional em comparação com aqueles que têm níveis de cinismo menores. Este achado oferece sustentação à hipótese 2. Estudantes do sexo masculino que já trapacearam na vida profissional também apresentaram coeficientes positivos. Estas evidências sustentam que trapaceiros do sexo masculino estão mais inclinados a pensar que necessitarão trapacear em suas vidas profissionais. Os resultados alertam para potenciais comportamentos de trapaça no ambiente de trabalho da área de contabilidade, uma vez que alunos cínicos do sexo masculino e que já trapacearam pensam mais intensamente em trapacear novamente do que os menos cínicos, do sexo feminino e que não trapacearam. Estes últimos podem sofrer as consequências das trapaças daqueles. Finalmente, frisa-se que os modelos 2A e 2B também foram estimados via probit e renderam resultados semelhantes aos do logit.

Tabela 6

Resultados dos modelos de regressão logística: EXVP

EXVP	Modelo 2A		Modelo 2B	
	Coefficiente	Erro-padrão	Coefficiente	Erro-padrão
CIN1	1,18**	0,49		
CIN2			0,90**	0,37
TRVA	-1,10	0,92	-0,64	0,86
TRVP	2,47***	0,76	2,61***	0,78
SEX	1,42**	0,67	1,17*	0,65
IDD	0,05	0,05	0,08	0,06
TRB	1,18	0,82	0,92	0,79
FAC	-0,72	0,85	-0,96	0,86
CONSTANTE	-7,19	2,53	-4,62	2,11
N	90		90	
prob chi2	0,0001		0,0002	
Pseudo R ²	0,3049		0,2956	
Log likelihood (LL)	-33,14		-33,58	

***, ** e * representam o nível de significância a 1%, 5% e 10%, respectivamente.

De modo geral, os resultados dos modelos 2A e 2B apresentaram semelhança. Constatou-se que a expectativa de trapaça na vida profissional (EXVP) independe da idade (IDD), da área de trabalho (TRB) e da formação acadêmica (FAC) dos participantes. Alunos formados em contabilidade ou em outras áreas não se diferenciam relevantemente em relação às suas expectativas trapaça no ambiente profissional. A mesma interpretação se aplica à idade e à área de trabalho dos estudantes da amostra quando analisados junto a outras variáveis dos modelos.

5. Considerações finais

O objetivo do estudo foi analisar a relação entre o cinismo e a (expectativa de) trapaça nas vidas acadêmicas e profissionais de alunos de cursos de pós-graduação *lato sensu* da área de contabilidade. Nesse sentido, foram coletados dados de 92 estudantes de quatro cursos de pós-graduação por meio de questionário eletrônico e físico (aplicação *in loco*). Para a análise dos dados, foram conduzidas estatísticas descritivas, testes t de Welch e modelos de regressão logística binária.

As estatísticas descritivas indicaram que a maioria dos estudantes admitiu ter trapaceado em sua vida acadêmica. Todavia, o mesmo não foi constatado para a vida profissional, na qual a maioria não admitiu ter trapaceado. Este achado é intrigante, uma vez que a literatura prévia sugere haver relação positiva entre a conduta trapaceira na vida acadêmica e profissional. Uma potencial explicação para este resultado é a de que os alunos da amostra são relativamente novos (média = 28,76 anos) e, portanto, podem possuir pouca experiência profissional desde a conclusão do curso de graduação ou, ainda, foram expostos a poucos conflitos morais no ambiente de trabalho. Este achado ainda carece de maiores investigações.

Em relação aos testes t de Welch, observou-se que não houve diferença estatisticamente significativa no nível de cinismo dos alunos – considerando as duas *proxies* – quando separados por sexo, área de trabalho e formação acadêmica. Já na regressão logística binomial, encontraram-se evidências de que o cinismo tem relação positiva com a expectativa de trapaça nas vidas acadêmica e profissional. Tais evidências sugerem que quanto mais elevado o traço de cinismo do indivíduo, maior será a sua expectativa de trapacear futuramente. Desta forma, as hipóteses 1 e 2 encontram sustentação, mas restrita, já que no modelo 1A o cinismo não foi significativo para explicar a EXVA. Adicionalmente, estudantes que trapacearam previamente estão mais inclinados a pensar que precisarão trapacear novamente. Este achado é consistente com o de Smyth e Davis (2003) e sugere que o hábito de trapaça pode virar um círculo vicioso no qual seus praticantes precisam ser detectados e aplicadas as punições constantes nas normas e nos códigos de conduta a fim de que o ciclo de trapaça seja interrompido.

Os resultados obtidos trazem reflexões e implicações à educação contábil e, de forma mais abrangente, à educação de estudantes da área de negócios. Primeiramente, docentes podem querer identificar alunos que possuem personalidade cínica mais evidente, com o intuito adotar políticas educacionais que restrinjam a sua conduta de trapaça. Em segundo lugar, não foi observado diferença no nível de cinismo dos alunos quando separados por sexo, trabalho e formação acadêmica. Portanto, os estudantes mostraram ter traços similares de cinismo. Caso o professor venha a conhecer o nível de cinismo dos alunos de sua turma, poderá tomar medidas de acordo com elementos do comportamento discente que estejam relacionados a esta personalidade. Em terceiro lugar, foram obtidas evidências de que estudantes que já tinham trapaceado na vida profissional têm mais fortemente a expectativa de que necessitarão trapacear no futuro. Em outras palavras, a trapaça gera trapaça. Coordenadores de cursos e docentes precisam estar cientes sobre este fato, com a finalidade de elaborar políticas e regras que limitem o comportamento de trapaça dos discentes. Em quarto lugar, os resultados também podem auxiliar na seleção de futuros profissionais da área de negócios. Considerando a relação positiva entre o cinismo e a trapaça, gestores de recursos humanos podem querer medir o nível de personalidade cínica a fim de reduzir a probabilidade de conduta trapaceira de seus colaboradores.

Como limitação da pesquisa ressalta-se que há poucos trabalhos sobre cinismo na área de contabilidade, em especial no âmbito nacional. Por isso, a discussão dos resultados se restringiu à literatura internacional. Um segundo ponto é a *proxy* CIN1, para a qual não se obteve fortes evidências de consistência interna de seus itens uma vez que o *alpha* de Cronbach não alcançou nível aceitável. O resultado do *alpha* de Cronbach obtido por esta investigação é similar ao de Ameen et al. (1996a). Portanto, é possível que o cinismo pode não estar sendo mensurado de forma adequada quando consideradas as questões de Sierles et al. (1980). Desta forma, recomenda-se cautela na interpretação dos resultados que envolvem a *proxy* CIN1, especialmente aqueles nos quais se distinguiram da *proxy* CIN2. Ademais, evidências de fragilidade na forma de mensuração de cinismo por meio das questões de Sierles et al. (1980) podem pôr em questionamento mais profundo os resultados de pesquisas anteriores que as utilizaram.

Referências

- Adorno, T. W., Frenkel-Crunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. The American Jewish Committee. Recuperado de <http://www.ajcarchives.org/main.php?GroupingId=6490>
- Ameen, E. C., Guffey, D. M., & McMillan, J. J. (1996a). Accounting students' perceptions of questionable academic practices and factors affecting their propensity to cheat. *Accounting Education*, 5(3), pp. 191–205. Doi: <https://doi.org/10.1080/09639289600000020>
- Ameen, E. C., Guffey, D. M., & McMillan, J. J. (1996b). Gender differences in determining the ethical sensitivity of future accounting professionals. *Journal of Business Ethics*, 15(5), pp. 591–597. Doi: <https://doi.org/10.1007/BF00381934>
- Andersson, L. M., & Bateman, T. S. (1997). Cynicism in the workplace: some causes and effects. *Journal of Organizational Behavior*, 18(5), pp. 449–469. Doi: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1379\(199709\)18:5<449::AID-JOB808>3.0.CO;2-O](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1379(199709)18:5<449::AID-JOB808>3.0.CO;2-O)
- Avelino, B. C., Lima, G. A. S. F. de, Cunha, J. V. A. da, & Colauto, R. D. (2017). The Influence of narcissism in the Professional environment: Aspects related to dishonesty. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(3), pp. 334–356. Recuperado de <http://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/351/195>
- Bernardi, R. A., & Adamaitis, K. L. (2006). Data contamination by social desirability response bias: an international study of students' cheating behavior. In *Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting* (Vol. 11, pp. 149–175). Doi: [https://doi.org/10.1016/S1574-0765\(06\)11008-0](https://doi.org/10.1016/S1574-0765(06)11008-0)
- Bernardi, R. A., & LaCross, C. C. (2004). Data Contamination By Social Desirability Response Bias In Research On Students' Cheating Behavior. *Journal of College Teaching & Learning*, 1(8), pp. 13–26. Recuperado de <https://clutejournals.com/index.php/TLC/article/view/1973>
- Bowen, R. M., Rajgopal, S., & Venkatachalam, M. (2014). Is Warren Buffett's commentary on accounting, governance, and investing practices reflected in the investment decisions and subsequent influence of Berkshire Hathaway? *Accounting Review*, 89(5), pp. 1609–1644. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr-50797>
- CFC. (2019). Profissionais Ativos nos Conselhos Regionais de Contabilidade agrupados por Gênero. Recuperado de <https://cfc.org.br/registro/quantos-somos-2/>
- Chatterjee, S., & Simonoff, J. S. (2012). *Handbook of Regression Analysis*. Doi: <https://doi.org/10.1002/9781118532843>
- Chiaburu, D. S., Peng, A. C., Oh, I.-S., Banks, G. C., & Lomeli, L. C. (2013). Antecedents and consequences of employee organizational cynicism: A meta-analysis. *Journal of Vocational Behavior*, 83(2), pp. 181–197. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2013.03.007>
- Cook, W. W., & Medley, D. M. (1954). Proposed hostility and Pharisic-virtue scales for the MMPI. *Journal of Applied Psychology*, 38(6), pp. 414–418. Doi: <https://doi.org/10.1037/h0060667>
- Costa, P. T., Zonderman, A. B., McCrae, R. R., & Williams, R. B. (1986). Cynicism and paranoid alienation in the Cook and Medley HO Scale. *Psychosomatic Medicine*, 48(3), pp. 283–285. Doi: <https://doi.org/10.1097/00006842-198603000-00014>
- D'Souza, M. F., & Lima, G. A. S. F. (2019). Um olhar sobre os traços do dark triad e os valores culturais de estudantes de contabilidade. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 12(1), pp. 161–183. Doi: <https://doi.org/10.14392/ASAA.2019120109>

- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de análise de dados: Estatística e modelagem multivariada com Excel, SPSS e Stata*. Rio de Janeiro: Elsevier. Recuperado de <https://repositorio.usp.br/item/002858123> (é um livro, não está disponível na Web)
- Greenglass, E. R., & Julkunen, J. (1989). Construct validity and sex differences in Cook-Medley hostility. *Personality and Individual Differences*, 10(2), pp. 209–218. Doi: [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(89\)90206-7](https://doi.org/10.1016/0191-8869(89)90206-7)
- Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate data analysis* (7th ed.). Pearson Prentice Hall. Livro
- Horney, K. (1992). *Our inner conflicts*. New York: W W Norton & Company Inc. Recuperado de <https://wwnorton.com/books/9780393309409> (Livro, link para a compra do livro)
- James, M. S. L., Miles, A. K., & Mullins, T. (2011). The interactive effects of spirituality and trait cynicism on citizenship and counterproductive work behaviors. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 8(2), pp. 165–182. Doi: <https://doi.org/10.1080/14766086.2011.581814>
- Kanter, D. L., & Mirvis, P. H. (1989). *The cynical Americans: living and working in an era of discontent and disillusion*. San Francisco: Jossey-Bass. Recuperado de <https://www.wiley.com/en-us/+Cynical+Americans%3A+Living+and+Working+in+an+Age+of+Discontent+and+Disillusion-p-9781555421502> (Livro, link para a compra do livro)
- Klein, A., & Speckbacher, G. (2019). Does Using Accounting Data in Performance Evaluations Spoil Team Creativity? The Role of Leadership Behavior. *The Accounting Review*, accr-52602. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr-52602>
- Kökalan, Ö. (2019). The effect of organizational cynicism on job satisfaction. *Management Research Review*, 42(5), pp. 625–640. Doi: <https://doi.org/10.1108/MRR-02-2018-0090>
- Lawson, R. A. (2004). Business students' willingness to engage in academic dishonesty and whistleblowing. In *Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting* (Vol. 9, pp. 1–19). Doi: [https://doi.org/10.1016/S1574-0765\(04\)09001-6](https://doi.org/10.1016/S1574-0765(04)09001-6)
- Lawson, R. A., Blocher, E. J., Brewer, P. C., Morris, J. T., Stocks, K. D., Sorensen, J. E., Wouters, M. J. F. (2015). Thoughts on competency integration in accounting education. *Issues in Accounting Education*, 30(3), pp. 149–171. Doi: <https://doi.org/10.2308/iace-51021>
- Leung, K., Ip, O. K. M., & Leung, K.-K. (2010). Social Cynicism and Job Satisfaction: A Longitudinal Analysis. *Applied Psychology*, 59(2), pp. 318–338. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2009.00392.x>
- Majors, T. M. (2016). The Interaction of Communicating Measurement Uncertainty and the Dark Triad on Managers' Reporting Decisions. *The Accounting Review*, 91(3), pp. 973–992. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr-51276>
- McCabe, D. L. (2005). Cheating among college and university students: A North American perspective. *International Journal of Educational Integrity*, 1(1), pp. 1–11. Doi: <https://doi.org/10.21913/IJEI.v1i1.14>
- McCabe, D. L., & Trevino, L. K. (1995). Cheating Among Business Students: a Challenge for Business Leaders and Educators. *Journal of Management Education*, 19(2), pp. 205–218. Doi: <https://doi.org/10.1177/105256299501900205>
- Menard, S. (2002). *Applied logistic regression analysis* (2nd ed.). Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc. Recuperado de <https://us.sagepub.com/en-us/nam/applied-logistic-regression-analysis/book11277> (Livro)

- Salter, S. B., Guffey, D. M., & McMillan, J. J. (2001). Truth, consequences and culture: A comparative examination of cheating and attitudes about cheating among U.S. and U.K. Students. *Journal of Business Ethics*, 31(1), pp. 37–50. Doi: <https://doi.org/10.1023/A:1010785106667>
- Serrano Archimi, C., Reynaud, E., Yasin, H. M., & Bhatti, Z. A. (2018). How Perceived Corporate Social Responsibility Affects Employee Cynicism: The Mediating Role of Organizational Trust. *Journal of Business Ethics*, 151(4), pp. 907–921. Doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3882-6>
- Sierles, F., Hendrickx, I., & Circle, S. (1980). Cheating in medical school. *Journal of Medical Education*, 55(2), pp. 124–125. Doi: https://journals.lww.com/academicmedicine/Abstract/1980/02000/Cheating_in_medical_school.6.aspx
- Smyth, M. L., & Davis, J. R. (2003). An Examination of Student Cheating in the Two-Year College. *Community College Review*, 31(1), pp. 17–32. Doi: <https://doi.org/10.1177/009155210303100102>
- Stavrova, O., & Ehlebracht, D. (2018). Education as an Antidote to Cynicism. *Social Psychological and Personality Science*, 9(1), pp. 59–69. Doi: <https://doi.org/10.1177/1948550617699255>
- Thaler, R. H. (2019). *Misbehaving*. Rio de Janeiro: Intrínseca. Recuperado de <https://www.intrinseca.com.br/resultado-de-busca/?livro=Misbehaving> (livro)
- Tsay, C.-J., Shu, L. L., & Bazerman, M. H. (2011). Naïveté and Cynicism in Negotiations and Other Competitive Contexts. *The Academy of Management Annals*, 5(1), pp. 495–518. Doi: <https://doi.org/10.1080/19416520.2011.587283>
- Turner, J. H., & Valentine, S. R. (2001). Cynicism as a Fundamental Dimension of Moral Decision-Making: A Scale Development. *Journal of Business Ethics*, 34(2), pp. 123–136. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/25074627>
- Viljoen, M., & Claassen, N. (2017). Cynicism as subscale of burnout. *Work*, 56(4), pp. 499–503. Doi: <https://doi.org/10.3233/WOR-172518>
- Welch, B. L. (1947). The generalization of students' problem when several different population variances are involved. *Biometrika*, 34(1/2), pp. 28–35. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/2332510>
- Wheeler, P. (2001). The Myers-Briggs Type Indicator and Applications to Accounting Education and Research. *Issues in Accounting Education*, 16(1), pp. 125–150. Doi: <https://doi.org/10.2308/iace.2001.16.1.125>
- Wheeler, P., Jessup, C., & Martinez, M. (2002). The Keirseley Temperament Sorter: Investigating the impact of personality traits in accounting. In *Advances in Accounting Behavioral Research*, pp. 247–277. Doi: [https://doi.org/10.1016/S1474-7979\(02\)05044-5](https://doi.org/10.1016/S1474-7979(02)05044-5)
- Why, Y. P., & Johnston, D. W. (2008). Cynicism, anger and cardiovascular reactivity during anger recall and human–computer interaction. *International Journal of Psychophysiology*, 68(3), pp. 219–227. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpsycho.2008.02.001>

Notas finais

- ⁱ O curso de pós-graduação em economia comportamental da *Behavioral Economics Roundtable* era originalmente denominado de “*Russell Sage Foundation Summer Institutes in Behavioral Economics*” e conhecido, informalmente, por “colônia de férias da Russell Sage”. Para mais detalhes, ver capítulo 19 de Thaler (2019).
- ⁱⁱ O significado do termo trapaça, neste estudo, é tratado de forma abrangente. Isto é, trapaça pode ser qualquer ato no qual seja possível perceber injustiça em função de tratamentos e aplicações de regras ou comportamentos diferentes para se alcançar um determinado fim, tendo ou não consequências na esfera criminal.
- ⁱⁱⁱ “*individuals who are highly cynical are not naturally prone to engage in voluntary helping behaviors*” (James et al., 2011, p. 168).
- ^{iv} Os periódicos nacionais de contabilidade consultados estão disponíveis em: <http://anpcont.org.br/periodicos-de-contabilidade/> (Acesso em 19/03/2020). As palavras-chave inseridas nos buscadores dos periódicos foram as seguintes: “cinismo”, “cínico” e “cínica”. Além disso, foram inseridas as seguintes palavras em inglês: “*cynicism*”, “*cynic*” e “*cynical*”. Especificamente na revista *Custos e @gronegóciosOnline*, não há buscador. Por este motivo, as edições desta revista foram consultadas manualmente. A Revista Contabilidade & Controladoria (RC&C) da UFPR estava inacessível no dia da consulta. Em razão disso, uma nova tentativa foi feita no dia 28/03/2020, data em que a RC&C estava disponível e foi possível constatar que não há estudos sobre o cinismo.
- ^v Os periódicos internacionais de contabilidade consultados foram os seguintes: *The Accounting Review*, *Contemporary Accounting Research*, *Journal of Accounting Research*, *Journal of Accounting and Economics*, *European Accounting Review*, *Accounting Horizons*, *Journal of Accounting Education*, *Accounting Education*, *Issues in Accounting Education*, *Behavioral Accounting Research*, *Journal of Forensic Accounting Research*, *Journal of Information Systems*, *Journal of International Accounting Research*, *Journal of Management Accounting*, *Accounting in Europe*, *The Journal of the American Taxation Association*. As palavras-chave inseridas nos buscadores dos periódicos foram: “*cynicism*”, “*cynic*” e “*cynical*”.
- ^{vi} Em inglês: “*People who say they have never cheated are hypocrites*” (C1); *Everybody steals, cheats or lies at least once in his lifetime*” (C2); e “*People have to cheat in this ‘dog eat dog’ world*” (C3). (Sierles et al., 1980).
- ^{vii} Em inglês: “*Most people inwardly dislike putting themselves out to help other people*” (C4); “*Most people will use somewhat unfair means to gain profit or an advantage rather than lose it*” (C5); e “*I think most people would lie in order to get ahead*” (C6). (Greenglass & Julkunen, 1989).

Objetivos e desempenho da cooperação interfirmas: efeitos das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação

Jessica Giovana Nolli

<https://orcid.org/0000-0001-7031-3908> | E-mail: jessicanolli@hotmail.com

Ilse Maria Beuren

<https://orcid.org/0000-0003-4007-6408> | E-mail: ilse.beuren@gmail.com

Resumo

Objetivo: Este estudo analisa o efeito das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação na relação entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação em empresas da indústria têxtil.

Método: Uma *survey* foi realizada em empresas da indústria têxtil brasileira, tendo como amostra os 93 gestores respondentes da pesquisa. Para análise das hipóteses aplicou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais.

Resultados: Os resultados da pesquisa mostram que os respondentes avaliaram a cooperação como estrategicamente importante. Porém, para alcançar os objetivos pretendidos com a aliança estratégica é necessário que as práticas de gestão da cooperação e o escopo de transação estejam alinhados. A relevância estratégica da cooperação impactou positivamente o desempenho da cooperação, quando associada ao compartilhamento de informações, à interação entre os parceiros e às atividades desenvolvidas entre os parceiros da cooperação.

Contribuições: O estudo contribui para a literatura e a prática das empresas ao associar construtos da cooperação voltados à estratégia para a competitividade com o desempenho da cooperação interfirmas. Os resultados revelaram que quanto maior a interação dos envolvidos, o compartilhamento de informações e as atividades desenvolvidas na cooperação interfirmas maior será a associação entre os objetivos e o desempenho da cooperação.

Palavras-chave: Objetivos da cooperação. Práticas de gestão da cooperação. Escopo de transação. Desempenho da cooperação interfirmas.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 1/3/2020. Pedido de Revisão em 13/3/2020. Resubmetido em 27/4/2020. Aceito em 29/6/2020 por Dr. Vinicius Gomes Martins (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A Teoria da Cooperação, originada de perspectivas sociais e econômicas, tem como premissa que os objetivos podem ser alcançados por todos ou quase todos os parceiros envolvidos na cooperação (May & Doob, 1937). A cooperação interfirmas tem sido uma estratégia adotada de forma crescente nas últimas décadas nas organizações para obterem vantagens competitivas (Dekker, Sakaguchi & Kawai, 2013; Ding, Dekker & Groot, 2013; Anderson & Dekker, 2014; Dekker, 2016; Dekker, Ding & Groot, 2016). No entanto, a cooperação não ocorre apenas pela existência de uma atividade realizada conjuntamente, mas pela dinamicidade das interações inseridas nesse ambiente (Das & Teng, 1998).

Diversos tipos de relacionamentos interfirmas são abordados na literatura, tais como: cadeia de suprimentos (Mouritsen, Hansen & Hansen, 2001), terceirização (Langfield-Smith & Smith, 2003), franquia (Wu, 2015), acordo de produção conjunta (Eiriz, 2001), *joint venture* (Groot & Merchant, 2000). Algumas empresas terceirizam atividades não primordiais, como treinamento e benefícios de funcionários, outras fazem acordos cooperativos com organizações parceiras (Groot & Merchant, 2000). As relações interfirmas podem permitir a inserção de ações para aumentar o processo de aprendizagem e os incentivos para as inovações de processos e produtos no contexto das organizações parceiras (Dias, 2018).

A cooperação é relevante nos relacionamentos interfirmas (Das & Teng, 1998). Todavia, ela requer que as organizações parceiras estejam alinhadas à estratégia colaborativa definida, o que implica planejar métricas para aferir o quanto dessa estratégia está sendo alcançada. A comunicação deve servir como apoio para disseminar uma visão comum e incentivar os parceiros a aprimorarem as relações e os resultados da cooperação. O envolvimento dos parceiros permite reportar dificuldades e eventuais disputas, além de compartilhar informações e adequar a estratégia para acompanhar a evolução das condições das organizações (Kaplan, Norton & Rugelsjoen, 2010).

O envolvimento de diversas atividades organizacionais na cooperação requer maior comprometimento dos parceiros com a aliança (Kalaignanam, Shankar & Varadarajan, 2007), para proporcionar benefícios estratégicos às empresas parceiras. Nesta perspectiva, Contractor e Lorange (1988) e Groot e Merchant (2000) investigaram as razões estratégicas para as organizações se envolverem em cooperação interfirmas. Mahama (2006) pesquisou a importância do compartilhamento de informações entre as empresas parceiras. Dekker et al. (2013) analisaram a interação entre funcionários no processo de cooperação.

Alguns estudos relataram alta taxa de insucesso na cooperação interfirmas, devido aos riscos envolvidos nessas transações (Lunnan & Haugland, 2008). Redes verticais de cooperação interfirmas podem fazer com que pequenas empresas executem atividades intermediárias e não sejam beneficiadas apropriadamente na cooperação, resultando em relações superficiais entre as empresas parceiras e a inexistência de mecanismos coordenados de controle (Dias, 2018). No entanto, diferentes tipos de relacionamentos interfirmas podem estimular a concorrência, principalmente em setores mais fragmentados, além de que poucas empresas conseguem alcançar sucesso sem parcerias (Groot & Merchant, 2000).

Para que as organizações alcancem seus objetivos, é necessário que os interesses dos parceiros estejam alinhados. Nesta perspectiva, Dekker et al. (2016) examinaram a influência dos objetivos da cooperação nas práticas de gestão e no desempenho das relações interfirmas sob a perspectiva dos profissionais de administração financeira cadastrados no *Controllers Institute* da Holanda. Pautados nos resultados da pesquisa, os autores sugerem que estudos futuros analisem como o alinhamento entre os objetivos da cooperação, o escopo de transação e as práticas de cooperação afetam o desempenho organizacional.

Dado o exposto, tem-se a seguinte pergunta de pesquisa: **Qual o efeito das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação na relação entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação interfirmas?** As operações interfirmas podem ser encontradas em diversas indústrias, mas algumas possuem um direcionamento mais forte para a formação de alianças devido à natureza das atividades que desenvolvem, como no caso da indústria têxtil, alvo deste estudo, cuja cadeia produtiva abrange a produção de fios e filamentos, manufaturados têxteis, estampagem (La Rovere, Hasenclever & Melo, 2001) e compreende os segmentos de fiação, tecelagem e acabamento (Dias, 2018).

Gibbon (2002) destaca que, desde a década de 1990, as empresas industriais têxteis vêm passando por transformações e a maioria delas buscou alternativas como inovações técnicas, melhorias na qualidade e parcerias estratégicas (cadeia de suprimentos, terceirização, franquias, acordos de produção conjunta e *joint ventures*) para ampliar as trocas de informações e aumentar a eficiência. Assim, o objetivo geral do estudo é analisar o efeito das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação na relação entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação em empresas da indústria têxtil.

Estudos teórico-empíricos têm focalizado essas relações e seus impactos nas relações interfirmas (Dekker et al., 2016). Ding et al. (2013) observaram que, quando há risco maior no âmbito das relações interfirmas, as empresas tornam-se mais criteriosas na seleção dos seus parceiros. Dekker et al. (2016) constataram que as características das transações são determinadas pela relevância estratégica da cooperação, o que influencia as práticas de gestão de desempenho das organizações. Porém, esses estudos não investigaram a influência dos objetivos e práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação no desempenho da cooperação interfirmas (Dekker et al., 2016).

As pesquisas brasileiras sobre cooperação interfirmas estão crescendo em virtude da proximidade entre a literatura e o cotidiano das organizações no que tange aos impactos da cooperação estabelecida pelos parceiros (Balestrin, Verschoore & Reyes Jr, 2010). Nas últimas décadas, o papel da contabilidade na gestão das relações interfirmas passou a ser um tema de interesse dos pesquisadores, cuja atenção coincidiu com o aumento significativo das relações de cooperação interfirmas (Anderson & Dekker, 2014). Assim, com este estudo, busca-se ampliar a literatura sobre as formulações estratégicas da cooperação e o impacto dessas relações no desempenho das organizações.

A contribuição teórica do estudo está em fornecer evidências das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação como mediadores da relação entre os objetivos e desempenho da cooperação. Contribui ao demonstrar que o alinhamento entre os objetivos e as práticas de gestão da cooperação interfirmas, assim como o escopo de transação, tendem a resultar em melhor desempenho dessas relações (Dekker et al., 2016). Também possui contribuição prática, por avaliar os efeitos desses fatores na cooperação interfirmas entre empresas da indústria têxtil, que são determinantes para sua competitividade e sobrevivência, devido ao impacto superior esperado no desempenho organizacional dos parceiros em relação ao desempenho das empresas não cooperadas (Centenaro & Laimer, 2017).

O restante do trabalho está estruturado como segue: na segunda seção, discorre-se sobre a associação dos objetivos da cooperação com o desempenho da cooperação e o efeito mediador das práticas de gestão e do escopo da transação nesta relação; na terceira, apresenta-se a metodologia da pesquisa; na quarta, são evidenciados os resultados da pesquisa empírica e a discussão dos resultados; e, na última seção, são apresentadas as considerações finais.

2. Base teórica e hipóteses

2.1 Objetivos da cooperação e desempenho da cooperação

A Teoria da Cooperação, criada por May e Doob (1937), aduz que os indivíduos cooperam entre si quando se dedicam para atingir objetivos semelhantes ou complementares que podem ser compartilhados e alcançam desempenho superior quando o objetivo é alcançado na mesma proporção pelos parceiros. A cooperação é definida por Das e Teng (1998) como sendo a intenção de uma organização parceira de alcançar interesses mútuos e compatíveis com outras organizações em vez de atuarem de maneira oportunista.

Os objetivos da cooperação referem-se aos motivos estratégicos que levam as empresas a participarem dos relacionamentos de cooperação interfirmas (Dekker et al., 2016). De acordo com Groot e Merchant (2000), os principais objetivos da cooperação são: redução de custos (acesso a mão de obra relativamente barata); acesso a mercados (superar barreiras comerciais); desenvolvimento tecnológico; e redução de riscos.

Quando os objetivos da cooperação e individuais divergem entre as empresas parceiras há conflitos de interesses, isso exige o envolvimento maior dos funcionários para lidar com esses conflitos (Kaplan et al., 2010). As empresas muitas vezes buscam objetivos múltiplos, o que aumenta a relevância estratégica e a complexidade de controlar a cooperação (Reuer & Ariño, 2007). Se prevalecerem objetivos individuais, isso influenciará a cooperação realizada (Dekker et al., 2016).

Nesse contexto, o sistema de controle gerencial deve fomentar o equilíbrio entre os interesses e as decisões a serem tomadas em relação aos objetivos e as estratégias da cooperação interfirmas (Kaplan et al., 2010). A função facilitadora do sistema está na tomada de decisões consistentes com a estratégia organizacional (Grafton, Lillis & Widener, 2010). Portanto, ele tem a função de facilitar a tomada de decisões para alcançar os objetivos colaborativos, além de conciliar os objetivos divergentes entre as empresas parceiras (Ireland, Hitt & Vaidyanath, 2002).

Isso sugere que as alianças estratégicas precisam ser avaliadas pelo seu desempenho. Embora estudos anteriores tenham investigado o desempenho da cooperação, não se observa consenso entre os pesquisadores sobre o uso de medidas de desempenho da cooperação (Das & Teng, 2003). Alguns pesquisadores propõem medidas subjetivas, como a satisfação percebida ou expectativa alcançada com a cooperação (Mahama, 2006). Outros utilizam medidas objetivas, como lucro, custos, receitas (Contractor & Lorange, 1998). Destaca-se que a relação interfirmas pode ser destinada não apenas para fins econômico-financeiros, como geração de lucros, mas também para facilitar a troca de conhecimento e de informações entre as empresas parceiras (Kogut, 1988).

A cooperação envolve uma abordagem de mensuração mais equilibrada e subjetiva da promessa do que pode ser alcançado (Anderson, 1990). Utilizar métricas mais formais de avaliação de desempenho da cooperação pode provocar o rompimento antecipado da relação devido à falta de tempo necessário para a cooperação demonstrar seu valor. Portanto, as medidas de percepção da satisfação dos parceiros com o desempenho da cooperação fornecem informações mais amplas sobre o pretendido com a cooperação (Dekker, 2016). Neste sentido, formula-se a primeira hipótese da pesquisa:

- **H₁: Há relação positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação.**

Quando a relevância dos objetivos da cooperação aumenta nas organizações, aumenta também a coordenação e controle das práticas de cooperação (Dekker et al., 2016). Para esses autores, quando uma empresa almeja múltiplos objetivos da cooperação, relevantes estrategicamente, isso influencia no tipo de ativos utilizados no relacionamento, na interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*), no escopo de transação, nas práticas de gestão e nas atividades de cooperação.

2.2 Objetivos, práticas de gestão e desempenho da cooperação

As práticas de gestão da cooperação abrangem a interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) e o compartilhamento de informações (Mahama, 2006), os quais são determinantes para os objetivos da cooperação e espera-se que impactem o desempenho da relação interfirmas (Dekker et al., 2016). As práticas de gestão da cooperação são necessárias para gerenciar a relação interfirmas, por exemplo, planejamento, definição de metas de desempenho, interação entre os parceiros, suporte aos envolvidos, resolução conjunta de problemas, compartilhamento de informações e acompanhamento periódico (Dekker et al., 2013).

A interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) favorece as empresas trabalharem conjuntamente e monitorarem o comportamento e o desempenho do parceiro na cooperação (Ittner, Larcker, Randall & Rajan, 1999). Essa interação é realizada por indivíduos responsáveis pela gestão interfirmas e que interagem frequentemente com as empresas parceiras (Wilson & Barbat, 2015). Os indivíduos dessa interação são os gestores designados formalmente para controlar as alianças, os gestores da cadeia de suprimentos e os envolvidos nas relações comerciais das empresas que se unem para trocar informações relativas à cooperação (Wilson & Barbat, 2015).

O compartilhamento de informações implica a troca de informações relevantes e particulares entre os parceiros (Mahama, 2006). Compartilhar informações é primordial para reduzir a assimetria da informação e incentivar a união dos esforços colaborativos entre os parceiros (Corsten, Gruen & Peyinghaus, 2011). Mesmo que as práticas de cooperação possam ser realizadas em diferentes etapas do relacionamento interfirmas, elas se sobrepõem e são interdependentes para reforçar a eficácia da relação.

As práticas de gestão da cooperação são complementares, de modo que o uso condicionado de uma prática associa-se ao maior uso de outra (Mahama, 2006). Assim, quando uma cooperação é considerada estrategicamente relevante, ela estimula as empresas a impulsionarem as atividades de mensuração do desempenho e isto estará associado ao maior compartilhamento de informações e interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) (Mahama, 2006). Quando aumenta a relevância estratégica do risco da cooperação e da transação, as práticas se complementam, gerando mais valor para as organizações parceiras (Mahama, 2006; Dekker et al., 2013).

Dekker et al. (2016) defendem que o aumento da importância estratégica da cooperação resulta em maior interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) e exige maior compartilhamento de informações entre os parceiros para realizar mais atividades em conjunto, de modo a alinhar os recursos e beneficiar os parceiros. O desempenho da cooperação é melhorado com a compreensão dos objetivos e atividades da aliança estratégica, visto que o compartilhamento de informações permite corrigir ações, reduzir incertezas, promover aprendizagem, alinhar as expectativas das empresas e expandir a interação entre os responsáveis pela cooperação (Mahama, 2006). Desse modo, quando uma empresa visa atingir seus objetivos da cooperação, isso impactará as práticas de gestão da cooperação e, conseqüentemente, no desempenho dessa relação (Dekker et al., 2016).

Os objetivos da cooperação são projetados para melhorar o desempenho das empresas (Mahama, 2006), sendo que o compartilhamento de informações e a interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) medeiam essa interferência, pois, quando as empresas parceiras almejam objetivos múltiplos, isso provoca maior exposição a diferentes fatores internos, podendo interferir nas atividades organizacionais e, conseqüentemente, na cooperação, o que exige dos gestores maior controle, acompanhamento e comunicação entre os parceiros (Dekker et al., 2016). A mediação é esperada pela importância do alinhamento entre os objetivos e as práticas de gestão da cooperação, com vistas no desempenho da cooperação (Mahama, 2006). Assim, formula-se a segunda hipótese:

- **H₂: Há relação positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação, mediada pelas práticas de gestão da cooperação.**

Além das práticas de gestão da cooperação, outro fator que pode influenciar a relação entre os objetivos e o desempenho da cooperação é a extensão com que as atividades dos parceiros são sobrepostas e auxiliam no conhecimento, o escopo de transação (Khanna, Gulati & Nohria, 1998).

2.3 Objetivos da cooperação, escopo de transação e desempenho da cooperação

O escopo de transação é definido como a amplitude das atividades desenvolvidas nas organizações, como pesquisa e desenvolvimento, *marketing* e produção, que elas concordam em realizar nas relações de cooperação interfirmas (Varadarajan & Cunningham, 1995). Para Oxley e Sampson (2004), o escopo de transação refere-se à combinação de múltiplas atividades da cadeia de valor em uma cooperação. O escopo de transação pode ser utilizado como uma *proxy* para o valor comercial da cooperação, pois os investidores a utilizam para estimar o fluxo de receita futura das empresas parceiras (Kalaignanam et al., 2007).

Este escopo pode influenciar na alteração de valores das empresas parceiras (Varadarajan & Cunningham, 1995). As cooperações com maior escopo de transação são passíveis de gerar receitas e ganhos maiores do que cooperações com escopo mais restritivo. Desse modo, uma cooperação que engloba diversos setores fornece indícios de maior potencial financeiro do que uma que abrange apenas alguns setores (Kalaignanam et al., 2007).

Um amplo escopo de transação pode indicar maior comprometimento dos parceiros com a cooperação do que um escopo de transação menor (Kalaignanam et al., 2007). Espera-se que as organizações com escopo de transação maior beneficiem-se de forma mais ampla do que as que possuem um escopo menor, pois uma cooperação com um escopo de transação maior propicia mais oportunidades de ganhos do que um escopo menor, que limita a capacidade de lucros (Li, Tang, Okano & Gao, 2013). Entretanto, relações de cooperação com escopo de transação maior são mais complexas de administrar, implica gerenciar questões de coordenação e cooperação das atividades realizadas na cooperação para impactar, positivamente, o desempenho (Dekker, Donada, Mothe & Nogatchewsky, 2019).

Desse modo, as empresas escolhem mecanismos para alcançar seus objetivos da cooperação e o escopo de transação pode mediar essa relação. O efeito da mediação é esperado porque o escopo de transação retrata o ambiente interno da cooperação, os setores envolvidos que influenciam no alinhamento entre os objetivos e o alcance do desempenho das empresas parceiras (Dekker et al., 2016). Com base no exposto, formula-se a terceira hipótese da pesquisa:

- **H₃: Há relação positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação, mediada pelo escopo de transação.**

O escopo de transação é uma característica importante da cooperação e estabelece a estrutura (Mishra, Chandrasekaran & Maccormack, 2015) e os desafios de gestão da cooperação (Dekker et al., 2016). A cooperação com escopo maior tende a propiciar aos parceiros maiores benefícios, porém os expõe a maiores riscos e interdependências, que precisam ser gerenciados (Dekker et al., 2019). Assim, espera-se que os objetivos e as práticas de gestão da cooperação estejam inter-relacionados (Dekker et al., 2016), e que impactem o desempenho da cooperação (Mahama, 2006).

Na Figura 1, apresenta-se o modelo teórico da pesquisa, com destaque para as hipóteses propostas neste estudo.

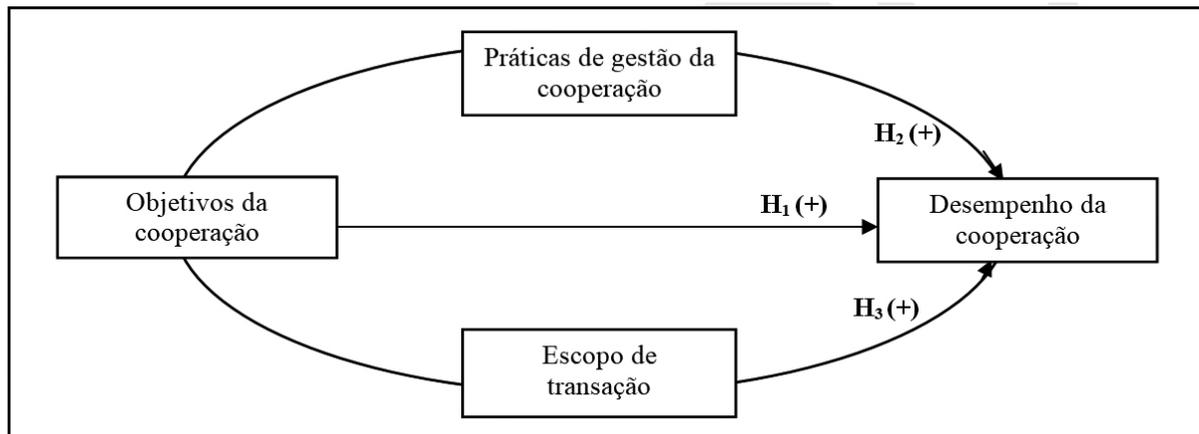


Figura 1. Modelo teórico da pesquisa

Fonte: elaboração própria.

Observam-se na Figura 1 as relações propostas para as três hipóteses da pesquisa. Em consonância com a revisão da literatura apresentada, espera-se relação positiva nas três hipóteses formuladas.

3. Metodologia da pesquisa

Uma pesquisa de natureza descritiva foi realizada a partir de um levantamento em empresas da indústria têxtil brasileira. A população da pesquisa compreendeu as empresas brasileiras exportadoras e importadoras listadas no Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) e as empresas participantes do Programa de Internacionalização da Indústria Têxtil e de Moda Brasileira (Texbrasil), da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (ABIT) em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). A opção por estas empresas deve-se ao seu destaque nacional e por atenderem aos contornos do propósito da pesquisa.

Nessa forma de busca, identificaram-se 1.104 empresas. Dessas, 773 foram localizadas na rede social *LinkedIn*. Após a identificação das empresas, buscaram-se no *LinkedIn* os profissionais que nelas atuam nos cargos de presidente, diretor presidente, *Chief Executive Officer (CEO)*, diretor financeiro, *Chief Financial Officer (CFO)*, gerente, *manager*, coordenador e *controller*. Optou-se por esses sujeitos de pesquisa por fazerem parte do processo de gestão e, conseqüentemente, das transações relativas às atividades de cooperação. Esses também foram os sujeitos de pesquisa do estudo de Dekker et al. (2016), sob o argumento de sua importância no processo de gestão das organizações.

Em seguida, foi enviado o convite de participação da pesquisa para os 1.122 profissionais identificados, no limite de três gestores por empresa. Um total de 465 profissionais aceitou o convite, para os quais foi enviado o *link* do instrumento de pesquisa pela plataforma *Google Forms*, e obteve-se 96 questionários respondidos. Desses, 93 foram considerados válidos, tendo em vista que dois respondentes não possuíam a função estabelecida para este estudo, e um respondente assinalou as mesmas opções de respostas, o que sugere falta de qualidade nas respostas.

Faul, Erdfelder, Buchner e Lang (2009) destacam que o tamanho mínimo da amostra pode ser calculado por meio do *software G*Power 3.1.9*. Neste estudo, um construto (desempenho da cooperação) recebe o maior número de setas, sendo quatro setas. Desse modo, a amostra mínima deve ser formada por 85 respondentes, ao nível de significância de 5% e tamanho do efeito médio. Ressalta-se que o nível de análise centra-se nas empresas.

Para avaliar o efeito das práticas de gestão da cooperação interfirmas e do escopo de transação na relação entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação, todos os construtos foram mensurados por meio de itens múltiplos, cujas assertivas foram baseadas em estudos anteriores (Apêndice A). Cada assertiva foi fundamentada em escala *Likert* ou de diferencial semântico de cinco pontos.

Os objetivos da cooperação foram baseados em estudos anteriores que identificaram as razões estratégicas para as empresas envolverem-se em relações interfirmas (Dekker et al., 2016). Os autores basearam esse construto nos estudos de Contractor e Lorange (1988) e Groot e Merchant (2000). Dekker et al. (2016) identificaram 14 objetivos da cooperação, considerados nesta pesquisa.

Quanto ao escopo de transação, as relações de cooperação com escopo maior são mais complexas de controlar, exigem maior coordenação dos envolvidos (Kalaighnam et al., 2007). Ding et al. (2013) e Dekker et al. (2016) mensuraram o escopo de transação a partir de 8 itens que identificam as atividades de cooperação: pesquisa e desenvolvimento, compras, engenharia, produção, *marketing* e vendas, serviço pós-venda, troca de conhecimento e prestação de serviço.

As práticas de gestão da cooperação utilizadas neste estudo compreendem o compartilhamento de informações e a interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) e foram baseados nos estudos de Dekker et al. (2016). Para esses autores, o compartilhamento de informações abrange 6 itens, que se referem à extensão com que os parceiros trocam informações sobre: custos, vendas, desenvolvimento de produtos, atividades de *marketing*, *performance* operacional e recrutamento e treinamento.

A interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) pode acontecer em diferentes níveis organizacionais e quanto maior for o envolvimento dos colaboradores maior a probabilidade de se alcançar as metas pretendidas (Dekker et al., 2013). Dekker et al. (2016) mensuraram esse construto por meio de 3 itens, questionando a frequência com que os funcionários consultam a alta administração, os gerentes ativos e os participantes da cooperação para discussão dos resultados.

Para o desempenho da cooperação, foi utilizado o instrumento de pesquisa de Dekker et al. (2016). A partir de 20 itens, avaliaram o desempenho da cooperação, combinando medidas financeiras e não financeiras. Questionaram quão relevantes são diferentes dimensões de desempenho, como custos, lucro, fluxo de caixa, fatia de mercado, qualidade dos produtos, satisfação dos clientes, satisfação dos empregados. Pontuação maior indica o uso de um conjunto amplo de medidas para avaliar o desempenho da cooperação.

As tipologias de cooperação interfirmas mais mencionadas na literatura são apontadas com base nas definições de Eiriz (2001) e Meira, Kartalis, Tsamenyi e Cullen, (2010), sendo seis alternativas de seleção. O respondente tinha a opção de selecionar diversos tipos, visto que uma organização pode envolver-se em diferentes formas de cooperação, além da opção de incluir outro tipo de cooperação não mencionado. Essas tipologias foram utilizadas como variáveis de controle para diferenciar os tipos de cooperação e sua influência na cooperação.

Os instrumentos de pesquisa utilizados pelos autores mencionados foram traduzidos do idioma Inglês para o Português e, após, foi realizada a tradução reversa para validação da tradução. O instrumento foi revisado por um pesquisador especialista nesta temática, para validar a tradução e propor eventuais adequações. Para eliminar possíveis incoerências e mitigar dificuldades de entendimento, o questionário foi submetido a três pesquisadores da área e, após suas considerações, realizaram-se alguns ajustes semânticos.

A coleta de dados foi realizada no período de outubro de 2018 a maio de 2019. Aos dados coletados aplicou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais, por meio do *SmartPLS* versão 3.0. Para testar as mediações propostas nas hipóteses, utilizou-se o *bootstrapping* conforme recomendado por Hayes (2009), tendo em vista que esse teste não pressupõe a distribuição normal da amostra e, portanto, é superior ao teste de Sobel. Segundo o autor, o *bootstrapping* cria uma representação empírica da distribuição do efeito indireto, com reamostragens para reproduzir a população e proporcionar maior robustez aos resultados.

4. Análise dos resultados

4.1 Caracterização dos respondentes da pesquisa e das empresas

Na Tabela 1, apresenta-se o perfil dos respondentes da pesquisa, com destaque para o gênero, faixa etária, escolaridade, formação acadêmica e função/cargo que ocupa na empresa.

Tabela 1

Perfil dos respondentes da pesquisa

Gênero	Qtd.	%	Faixa Etária	Qtd.	%
Masculino	76	82%	Menos de 30 anos	9	10%
Feminino	17	18%	De 31 a 40 anos	27	29%
Total			De 41 a 50 anos	35	38%
			De 51 a 60 anos	15	16%
			De 61 a 70 anos	7	7%
			Total	93	100%
Escolaridade	Qtd.	%	Função/Cargo	Qtd.	%
Ensino Médio	3	3%	Diretor	32	35%
Ensino Superior	25	27%	Gerente e Coordenador	56	60%
Especialização ou MBA	51	55%	<i>Controller</i>	4	4%
Mestrado ou Doutorado	14	15%	Não declarado	1	1%
Total	93	100%	Total	93	100%
Formação Acadêmica	Qtd.	%			
Negócios	68	73%			
Demais áreas	23	25%			
Não declarada	2	2%			
Total	93	100%			

Nota. Negócios (Administração, Ciências Contábeis, Economia). Demais áreas (Licenciatura em Letras, Direito, Tecnologia da Informação, Física, Arquitetura, Química e Engenharia).

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 1 que 82% dos respondentes são do gênero masculino. A faixa etária dos respondentes concentra-se entre 41 e 50 anos, representando 38% da amostra, e 29% têm entre 31 e 40 anos. Em relação ao nível de escolaridade dos respondentes, 27% possuem nível superior, 55% possuem pós-graduação na modalidade *lato sensu* (especialização), 15% possuem pós-graduação na modalidade *stricto sensu* (mestrado ou doutorado). Dos três respondentes que indicaram grau de escolaridade ensino médio, dois não declararam formação acadêmica e um apontou formação de tecnólogo, assim foi classificado como demais áreas. Destaca-se que 73% dos respondentes tem formação na área de negócios.

O cargo ou função com maior quantidade de respondentes da pesquisa foi o de gerente e coordenador, totalizando 56 respondentes, representando 60% da amostra analisada, seguido de diretor, com 35%. A média de tempo no cargo ou na função é de 10 anos, o que indica que os respondentes estão, há algum tempo, nessas empresas. O perfil dos respondentes sugere que eles reúnem as condições necessárias para responder as questões do instrumento de pesquisa.

Na Tabela 2 são apresentadas as principais atividades econômicas das empresas, além da classificação das mesmas pelo porte e mercado de atuação.

Tabela 2

Segmento de atuação e classificação das empresas

Atividade econômica	Qtd.	%	Mercado de atuação	Qtd.	%
Indústria	82	88%	Regional	2	2%
Comércio	10	11%	Nacional	29	31%
Serviços	1	1%	Nacional e Internacional	62	67%
Total	93	100%	Total	93	100%
Faturamento médio anual				Qtd.	%
Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões				10	11%
Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões				14	15%
Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões				31	33%
Maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões				23	25%
Maior que R\$ 300 milhões				15	16%
Total				93	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Na Tabela 2, a atividade econômica que se destaca na amostra investigada é a indústria, que corresponde a 88%. O faturamento médio anual em 33% das empresas está na faixa entre maior que R\$16 milhões e menor ou igual a R\$90 milhões, 25% entre maior que R\$90 milhões e menor ou igual a R\$300 milhões e 16% tem faturamento anual acima de R\$300 milhões. Isso indica que 74% dessas empresas são de médio a grande porte, conforme parâmetros do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES, 2015). Além disso, 67% das empresas atuam tanto no mercado nacional quanto no internacional, confirmando que o setor têxtil brasileiro se destaca em âmbito internacional (ABIT, 2017).

Com relação ao tempo de atuação dessas empresas, 61% têm entre 11 e 50 anos, 29% atuam há mais de 50 anos no mercado, sendo que, dessas, uma empresa possui 139 anos e apenas 10% tem até 10 anos de existência. A localização destas empresas concentra-se nas regiões Sul e Sudeste, com 46% e 39%, respectivamente. Quanto ao número de funcionários, cerca de 36% têm entre 100 e 499 funcionários e 39% mais de 500 funcionários, confirmando que as empresas da amostra são de médio e grande porte.

Quanto aos tipos de cooperação que praticam, 60 empresas indicaram cadeia de suprimentos, 57 terceirização, 26 produção conjunta, 10 franquias e 7 *joint ventures*. Em média, os respondentes assinalaram que a empresa se envolve em mais de um tipo de cooperação, com destaque para a cadeia de suprimentos e a terceirização, e a menos praticada é a *joint venture*. Isso indica que as relações entre clientes e fornecedores e a contratação de outra empresa para executar atividades são os tipos mais praticados.

4.2 Modelo de mensuração

No modelo de mensuração, avaliaram-se a validade (convergente e discriminante) e a confiabilidade (interna e composta) das medidas dos construtos (Hair Jr, Black, Babin, Anderson & Tatham, 2014). No modelo original, nenhum construto conseguiu atingir os valores mínimos para a validade convergente (*Average Variance Extracted* - AVE), acima de 0,5, bem como alguns indicadores apresentaram carga fatorial interna abaixo de 0,4. Dessa forma, procedeu-se à exclusão dos indicadores até que os construtos atingissem os valores mínimos para a AVE e a carga fatorial interna. Foi necessário realizar três rodadas de testes e exclusões dos indicadores para a validação da confiabilidade dos construtos.

Após os testes e a exclusão das variáveis que não atingiram os critérios de confiabilidade do modelo, restaram: 10 itens em objetivos de cooperação; 6 em escopo de transação; 6 em práticas de gestão da cooperação; e 13 em desempenho da cooperação (Apêndice A). A Confiabilidade Composta e a AVE do modelo ajustado são apresentadas na Tabela 3. Nota-se que, após as exclusões de itens do modelo teórico, a AVE atingiu os valores mínimos recomendados na literatura (Hair Jr et al., 2014).

Tabela 3

Modelo ajustado

Construtos	Confiabilidade Composta	AVE
Objetivos da Cooperação	0,913	0,515
Escopo de Transação	0,862	0,512
Práticas de Gestão da Cooperação	0,857	0,502
Desempenho da Cooperação	0,928	0,503

Fonte: dados da pesquisa.

As cargas fatoriais estão acima de 0,5 e não há nenhum indicador que esteja altamente correlacionado com outro no modelo ajustado. Na sequência, verificou-se a validade discriminante das variáveis latentes reflexivas de primeira e segunda ordem, que apresenta as correlações entre as variáveis e na diagonal a raiz quadrada da AVE. A correlação entre as variáveis latentes deve ser inferior à raiz quadrada da AVE para se obter a validade discriminante (Fornell & Larcker, 1981). Na Tabela 4, apresenta-se a validade discriminante do modelo ajustado para as variáveis latentes de primeira e segunda ordem.

Tabela 4

Análise discriminante das variáveis latentes de 1ª e 2ª ordem

Variáveis latentes de 1ª ordem	1	2	3	4
1. Objetivos da Cooperação	0,718			
2. Escopo de Transação	0,578	0,715		
3. Desempenho da Cooperação	0,459	0,618	0,709	
Variável latente de 2ª ordem				
4. Práticas de Gestão da Cooperação	0,422	0,566	0,473	0,709
Confiabilidade Composta (CC)				0,812
Variância Média Extraída (AVE)				0,683

Fonte: dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 4 que as variáveis latentes do modelo de mensuração têm a raiz quadrada da AVE superior às correlações com as demais variáveis latentes. Após o cálculo da variável latente de segunda ordem, percebe-se que a CC e a AVE estão acima do limite mínimo, confirmando a validade do construto. Os testes de validação do modelo de mensuração permitem analisar o modelo estrutural.

4.3 Modelo estrutural

A análise do modelo estrutural foi realizada em duas etapas. Primeiro, analisou-se o R^2 , que é a porcentagem da variância de uma variável latente dependente que é explicada pelas variáveis independentes (Hair Jr et al., 2014). O *bootstrapping* foi calculado com 5.000 subamostras. Para validar as hipóteses da pesquisa, inicialmente testou-se o modelo estrutural. Para confirmar os resultados encontrados, foi incluída a variável de controle no modelo estrutural. Na Tabela 5, apresentam-se os resultados do modelo estrutural com a variável de controle.

Tabela 5

Resultado do modelo estrutural

Relações estruturais	Hipóteses	Coefficiente estrutural	Valor-t	Valor-p	F ²	R ²
OC→DC	H ₁ (+)	0,115	1,293	0,196	0,016	
OC→PC→DC	H ₂ (+)	0,092	1,986	0,047**	-	0,424
OC→ET→DC	H ₃ (+)	0,255	4,061	0,000***	-	
Relações Diretas						
Relações estruturais		Coefficiente estrutural	Valor-t	Valor-p	F ²	R ²
OC→PC		0,414	3,965	0,000***	0,224	0,219
PC→DC		0,223	2,346	0,019**	0,056	0,424
OC→ET		0,575	7,653	0,000***	0,500	0,324
ET→DC		0,443	4,365	0,000***	0,192	0,424
Relação Total						
OC→DC		0,462	5,162	0,000***	0,016	0,424
Variáveis de Controle						
TC→PC		0,241	0,915	0,360	0,076	-
TC→ET		0,072	0,424	0,672	0,008	-
TC→DC		-0,192	0,979	0,328	0,062	

Nota: significância ao nível de **5% e ***1%.

Legenda: OC = Objetivos da Cooperação; PC = Práticas de Gestão da Cooperação; ET = Escopo de Transação; DC = Desempenho da Cooperação; TC = Tipos de Cooperação.

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com a Tabela 5, todas as relações têm sinais coerentes com a formulação das hipóteses da pesquisa, ou seja, sinal positivo. A hipótese H₁ não encontra suporte para ser aceita estatisticamente. As hipóteses H₂ e H₃ confirmam mediação. Para avaliar se a mediação é total ou parcial, deve-se verificar os efeitos diretos, indiretos e totais. A relação direta da H₂ envolve os objetivos e desempenho da cooperação e não foi estatisticamente significativa. A relação indireta entre objetivos e desempenho da cooperação, mediada pelas práticas de gestão da cooperação, foi estatisticamente significativa (p<0,05). O efeito total entre objetivos e desempenho da cooperação apresentou-se estatisticamente significativo (p<0,01). Desse modo, a H₂ encontra suporte para ser aceita estatisticamente e a mediação é total.

No que concerne à hipótese H₃, a relação direta envolve os objetivos e o desempenho da cooperação, mas não se apresentou estatisticamente significativa. A relação indireta entre objetivos e desempenho da cooperação, mediada pelo escopo de transação, apresentou-se estatisticamente significativa (p<0,01). O efeito total entre objetivos e desempenho da cooperação apresentou-se estatisticamente significativo (p<0,01). Dessa forma, aceita-se estatisticamente a H₃ e a mediação é total.

Quanto à variável de controle, não se encontrou relação estatisticamente significativa, o que indica que os tipos de cooperação praticados pelas empresas não influenciam, estatisticamente, os demais elementos da cooperação investigados. No entanto, a inclusão dessa variável no modelo intensificou a significância das relações propostas neste estudo.

4.4 Discussão dos resultados

Os resultados da pesquisa denotam que as hipóteses H_2 e H_3 formuladas no modelo teórico encontram suporte para serem aceitas estatisticamente. A hipótese H_1 , que prevê relação positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação não foi confirmada. Isso indica que o impacto dos objetivos no desempenho não acontece de forma direta, tendo em vista que as mediações das hipóteses H_2 e H_3 foram aceitas.

Os objetivos da cooperação são as razões estratégicas para as empresas participarem da cooperação interfirmas (Dekker et al., 2016). Os relacionamentos interfirmas buscam reduzir os custos, acessar novos mercados e tecnologias e maximizar os lucros ou reduzir os riscos (Groot & Merchant, 2000). Dekker et al. (2016) encontraram relação significativa e positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação, e concluíram que a relevância da cooperação está em provocar impactos positivos no desempenho da cooperação, contrariando os resultados encontrados nesta pesquisa.

Nas empresas industriais do setor têxtil pesquisadas, os gestores avaliam a cooperação como estrategicamente importante. No entanto, para que alcancem os objetivos pretendidos com este tipo de aliança estratégica é necessário que as práticas de gestão da cooperação e o escopo de transação estejam alinhados. Para as empresas da amostra, a relevância estratégica da cooperação impacta positivamente o desempenho da cooperação, se estiver associada ao compartilhamento de informações, à interação entre os parceiros e às atividades desenvolvidas entre os parceiros da cooperação, fato que justifica a rejeição da H_1 .

O aumento da importância estratégica dos objetivos da cooperação é dependente do alinhamento entre os interesses e as ações dos parceiros, o que implica a necessidade de coordenar e controlar as práticas de gestão da cooperação (Reuer, Ariño, 2007; Dekker et al., 2016). De acordo com a importância desses relacionamentos para os parceiros, haverá necessidade de acesso a informações relevantes, o que impacta o aumento do compartilhamento de informações. A demanda por informações exige maior envolvimento dos gestores para gerenciar essas relações, coordenação de ações, reconhecimento das áreas que precisam de melhorias e alinhamento das expectativas, metas e contribuições entre os parceiros (Dekker et al., 2013).

A interdependência entre os interesses dos parceiros, uma das premissas da Teoria da Cooperação (Deustch, 2011), implica que os objetivos da cooperação se relacionem positivamente com as práticas de gestão da cooperação, assim como estas com o desempenho da cooperação. Além de serem influenciadas pelos objetivos da cooperação, as práticas de gestão da cooperação influenciam o desempenho do relacionamento interfirmas. A relação positiva encontrada neste estudo entre objetivos e práticas de gestão da cooperação revela a importância percebida pelos respondentes de que o compartilhamento de informações e a interação entre os parceiros são fundamentais para alcançar o desempenho pretendido, e quanto maior for essa interação, maior será o impacto positivo no relacionamento interfirmas.

Além de geração de receitas e diminuição de custos, a cooperação interfirmas auxilia na troca de conhecimento e informações entre os parceiros (Kogut, 1988). Assim, o gerenciamento da cooperação interfirmas precisa reunir os parceiros pela interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*), o que implica o fornecimento de informações que favoreçam decisões alinhadas aos interesses dos parceiros (Mahama, 2006; Dekker et al., 2013). O compartilhamento de informações auxilia os envolvidos na resolução de incertezas, no alcance de metas e no desempenho da cooperação (Mahama, 2006; Dekker et al., 2013).

Neste sentido, as práticas de gestão da cooperação devem estar alinhadas aos objetivos da cooperação por impactarem, positivamente, o desempenho do relacionamento interfirmas (Mahama, 2006; Dekker et al., 2016). O teste da mediação da hipótese H_2 , que prevê relação positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação, mediada pelas práticas de gestão da cooperação, indicou mediação total.

A importância estratégica da cooperação percebida nas empresas pesquisadas está associada ao maior compartilhamento de informações e interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*), maior uso de práticas de gestão da cooperação, o que impulsiona o uso de mecanismos de mensuração do desempenho (Mahama, 2006), que impactam positivamente o desempenho da cooperação. Além disso, quando os objetivos da cooperação são relevantes, como neste estudo, as práticas de cooperação se complementam para diminuir os riscos envolvidos, gerando mais valor aos parceiros (Dekker et al., 2013).

No entanto, o resultado encontrado nesta pesquisa quanto ao compartilhamento de informações diverge dos achados de Mahama (2006). As dimensões de cooperação investigadas pelo autor referem-se à resolução conjunta de problemas, vontade de se adaptar às mudanças, restrição do uso de poder e compartilhamento de informações, sendo que, apenas três dimensões da cooperação (resolução de problemas, vontade de se adaptar às mudanças e restrição do uso de poder) mostraram-se associadas diretamente com o desempenho da cooperação. Já a relação entre o compartilhamento de informações e o desempenho da cooperação é indireta. Esse resultado divergente pode ser explicado pela percepção dos gestores das empresas investigadas quanto à importância de compartilhar informações relevantes entre os parceiros para alcançar os objetivos pretendidos.

Além das práticas de gestão da cooperação, outro fator que influencia a relação entre os objetivos e desempenho da cooperação é a extensão com que as atividades desenvolvidas se sobrepõem e geram conhecimentos entre os parceiros, o escopo de transação (Khanna et al., 1998). A hipótese H₃, que prevê relação positiva entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação, mediada pelo escopo de transação, indicou mediação total. Isso indica que, conforme aumenta a relevância dos objetivos de cooperação e aumenta a inclusão de atividades na cooperação, o escopo torna-se maior (Reuer & Ariño, 2007). A cooperação com um maior escopo de transação aumenta a possibilidade de extrair benefícios, mas aumenta o risco de exposição do parceiro, o que precisa ser gerenciado (Dekker et al., 2019).

Um escopo de transação maior sinaliza que mais atividades são desenvolvidas na cooperação, e esse envolvimento tende a gerar ganhos financeiros superiores (Kalaighnam et al., 2007). As organizações com escopo de transação maior têm mais benefícios do que as de escopo menor, pois uma cooperação com escopo de transação maior gera mais oportunidades de ganhos (Li et al., 2013). Isso explica as evidências encontradas neste estudo, que quanto maior a extensão das atividades realizadas na cooperação, maior será o efeito entre os objetivos e o desempenho da cooperação.

O efeito da mediação também é confirmado porque o escopo de transação retrata o ambiente interno da cooperação e os setores envolvidos nessa relação que interferem positivamente no alinhamento entre os objetivos e o desempenho das empresas parceiras (Dekker et al., 2016). Isso explica a influência positiva dos objetivos da cooperação no desempenho da cooperação, mediada pelo escopo de transação nas empresas analisadas, o que coadunam com o estudo de Dekker et al. (2016).

O desempenho da cooperação revelou-se positivo, o que sugere que os objetivos dos parceiros possuem interfaces. Desse modo, quando os objetivos dos parceiros estão inter-relacionados, há uma relação de interdependência positiva para o alcance das metas, o que resulta em impacto positivo no desempenho da cooperação conforme previsto na Teoria da Cooperação (Deustch, 2011).

5. Considerações finais

Este estudo analisou o efeito das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação na relação entre os objetivos da cooperação e o desempenho da cooperação em empresas da indústria têxtil. Os resultados indicaram que a relação entre os objetivos e o desempenho da cooperação é mediada pelas práticas de gestão da cooperação e pelo escopo de transação. Embora as relações com ambas as mediações tenham sido estatisticamente significantes, o tamanho do efeito das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação em relação ao desempenho da cooperação foi diferente. O tamanho do efeito das práticas de gestão da cooperação foi baixo (0,056), já o escopo de transação foi alto (0,500).

Desse modo, quanto maior a interação dos envolvidos e o compartilhamento de informações maior será a associação entre os objetivos e o desempenho da cooperação interfirmas nas empresas pesquisadas. Além disso, para os gestores dessas empresas, as atividades desenvolvidas na cooperação podem ter maior relevância do que o compartilhamento de informações e a interação dos expansores de fronteiras (*boundary spanners*) no desempenho da cooperação interfirmas. Isso se deve ao fato de a maioria dessas empresas praticarem diferentes combinações de formas de cooperação, o que exige que mais operações sejam realizadas nos relacionamentos interfirmas.

Os achados do estudo contribuem para a literatura ao fornecer evidências dos efeitos das práticas de gestão da cooperação e do escopo de transação na relação entre os objetivos e o desempenho das relações interfirmas. Os achados indicaram que o alinhamento entre os objetivos e as práticas de gestão da cooperação interfirmas, assim como o escopo de transação, resultam em melhor desempenho dessas relações. Outra contribuição está na compreensão do fenômeno a partir da Teoria da Cooperação, que está centrada no alinhamento dos objetivos estratégicos entre os participantes das relações interfirmas, o que direciona o esforço dos parceiros para os objetivos mútuos (Mahama, 2006).

A contribuição prática do estudo está na relevância da temática com relação à estratégia adotada pelas organizações para obter vantagens competitivas e proporcionar a criação de valor entre as empresas participantes da cooperação. As organizações têxteis podem promover a cooperação como estratégia para satisfazer às demandas do mercado ao fazerem parte de uma rede inovadora e tecnológica (Bruno, 2016), auxiliando na competitividade estratégica das empresas.

As limitações impostas ao delineamento deste estudo oferecem oportunidades para realizar novas pesquisas sobre a cooperação interfirmas. Estudos futuros podem analisar a cooperação sob a perspectiva aqui analisada em outros contextos, que não o setor têxtil, a fim de comparar os resultados com os dessa pesquisa. Podem também ampliar a análise de outras práticas de gestão da cooperação no relacionamento interfirmas, como sistemas de recompensas e *feedback*. As relações de cooperação interfirmas também oferecem riscos de transação aos seus parceiros e que podem impactar o desempenho e o sucesso desses relacionamentos. Assim, recomenda-se para pesquisas futuras investigar sobre os riscos de transação e seu impacto na cooperação interfirmas.

Referências

- Anderson, E. (1990). Two firms, one frontier: On assessing joint venture performance. *MIT Sloan Management Review*, 31(2), pp. 19-30.
- Anderson, S.W., & Dekker, H.C. (2014). The role of management controls in transforming firm boundaries and sustaining hybrid organizational forms. *Foundations and Trends® in Accounting*, 8(2), pp. 75-141. doi: <https://doi.org/10.1561/14000000032>
- Balestrin, A., Verschoore, J.R., & Reyes Jr, E. (2010). O campo de estudo sobre redes de cooperação interorganizacional no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(3), pp. 458-477. doi: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552010000300005>
- Bruno, F.D.S. (2016) *A quarta revolução industrial do setor têxtil e de confecção: a visão de futuro para 2030* (1ª Ed.) São Paulo: Estação das Letras e Cores.
- Centenaro, A., & Laimer, C.G. (2017). Relações de cooperação e a competitividade no setor supermercadista. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 19(63), pp. 65-81. doi: <https://doi.org/10.7819/rbgn.v0i0.3070>
- Contractor, F.J., & Lorange, P. (1988). Why should firms cooperate? The strategy and economics basis for cooperative ventures. In: Contractor, F. J., & Lorange, P. (eds.). *Cooperative strategies in international business* 1, pp. 3-30. Lexington, MA: Lexington Books.
- Corsten, D., Gruen, T., & Peyinghaus, M. (2011). The effects of supplier-to-buyer identification on operational performance—An empirical investigation of inter-organizational identification in automotive relationships. *Journal of Operations Management*, 29(6), 549-560. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jom.2010.10.002>
- Das, T.K., & Teng, B.-S. (1998). Between trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academy of Management Review*, 23(3), pp.491-512. doi: <https://doi.org/10.5465/amr.1998.926623>
- Dekker, H.C. (2016). On the boundaries between intrafirm and interfirm management accounting research. *Management Accounting Research*, 31(4), pp. 86-99. doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2016.01.001>
- Dekker, H.C., Ding, R., & Groot, T. (2016). Collaborative performance management in interfirm relationships. *Journal of Management Accounting Research*, 28(3), pp. 25-48. <https://doi.org/10.2308/jmar-51492>
- Dekker, H., Donada, C., Mothe, C., & Nogatchewsky, G. (2019). Boundary spanner relational behavior and inter-organizational control in supply chain relationships. *Industrial Marketing Management*, 77, pp. 143-154. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.11.010>
- Dekker, H., Sakaguchi, J., & Kawai, T. (2013). Beyond the contract: managing risk in supply chain relations. *Management Accounting Research*, 24(2), pp. 122-139. doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2013.04.010>
- Deutsch, M. (2011). Cooperation and competition. In: Deutsch, M. *Conflict, interdependence, and justice* pp. 23-40. New York: Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-9994-8_2
- Dias, M.D.C. (2018). Inovação, aprendizagem e cooperação na cadeia de suprimento têxtil da região de Americana/SP. *Gestão & Regionalidade*, 34(100), pp.127-148. doi: <https://doi.org/10.13037/gr>
- Ding, R., Dekker, H.C., & Groot, T. (2013). Risk, partner selection and contractual control in interfirm relationships. *Management Accounting Research*, 24(2), pp. 140-155. doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2013.04.007>

- Eiriz, V. (2001). Proposta de tipologia sobre alianças estratégicas. *Revista de Administração Contemporânea*, 5(2), pp. 65-90. doi: [https://doi.org/ 10.1590/S1415-65552001000200004](https://doi.org/10.1590/S1415-65552001000200004)
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), pp. 1149-1160. doi: <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Fornell, C., & Larcker, D.F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18 (3), pp. 39-50. doi: <https://doi.org/10.1177/002224378101800313>
- Gibbon, A.R.D.O. (2002). *A gestão estratégica de custos de suprimento na perspectiva da cadeia de valor: O caso de uma empresa da indústria têxtil*. 2002. 118f. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil. Recuperado de <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/83796/191411.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Grafton, J., Lillis, A.M., & Widener, S.K. (2010). The role of performance measurement and evaluation in building organizational capabilities and performance. *Accounting, Organizations and Society*, 35(7), pp. 689-706. doi: [https://doi.org/ 10.1016/j.aos.2010.07.004](https://doi.org/10.1016/j.aos.2010.07.004)
- Groot, T.L., & Merchant, K.A. (2000). Control of international joint ventures. *Accounting, Organizations and Society*, 25(6), pp. 579-607. doi: [https://doi.org/ 10.1016/S0361-3682\(99\)00057-4](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(99)00057-4)
- Hayes, A.F. (2009). Beyond Baron and Kenny: Statistical mediation analysis in the new millennium. *Communication Monographs*, 76(4), pp. 408-420. doi: [https://doi.org/ 10.1080/03637750903310360](https://doi.org/10.1080/03637750903310360)
- Hair Jr, J.F.; Black, W.C.; Babin, B.J.; Anderson, R.E.; Tatham, R.L. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. California: Sage Publications.
- Ireland, R.D., Hitt, M.A., & Vaidyanath, D. (2002). Alliance management as a source of competitive advantage. *Journal of Management*, 28(3), pp. 413-446. doi: [https://doi.org/ 10.1016/S0149-2063\(02\)00134-4](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(02)00134-4)
- Ittner, C.D., Larcker, D.F., Nagar, V., & Rajan, M.V. (1999). Supplier selection, monitoring practices, and firm performance. *Journal of Accounting and Public Policy*, 18(3), pp. 253-281. doi: [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(99\)00003-4](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(99)00003-4)
- Kalaigianam, K., Shankar, V., & Varadarajan, R. (2007). Asymmetric new product development alliances: win-win or win-lose partnerships? *Management Science*, 53(3), pp. 357-374. doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0642>
- Kaplan, R.S., Norton, D.P., & Rugelsjoen, B. (2010). Managing alliances with the balanced scorecard. *Harvard Business Review*, 88(1/2), pp. 114-120. Recuperado de <https://hbr.org/2010/01/managing-alliances-with-the-balanced-scorecard>
- Khanna, T., Gulati, R., & Nohria, N. (1998). The dynamics of learning alliances: competition, cooperation, and relative scope. *Strategic Management Journal*, 19(3), pp. 193-210. doi: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199803\)19:3<193::AID-SMJ949>3.0.CO;2-C](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199803)19:3<193::AID-SMJ949>3.0.CO;2-C)
- Kogut, B. (1988). A study of the life cycle of joint ventures. *Management International Review*, 28(4), pp. 39-52. Recuperado de https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/bkogut/files/1988_MIR_Kogut.pdf
- Langfield-Smith, K., & Smith, D. (2003). Management control systems and trust in outsourcing relationships. *Management Accounting Research*, 14(3), 281-307. doi: [https://hbr.org/10.1016/S1044-5005\(03\)00046-5](https://hbr.org/10.1016/S1044-5005(03)00046-5)

- La Rovere, R., Hasenclever, L., Melo, L.M. (2001). Dinâmica da inovação na indústria têxtil e de confecções de Nova Friburgo, RJ. In: Tironi, L. F. (Org.). *Industrialização descentralizada: sistemas industriais locais*(pp. 338-415. Brasília: Ipea.
- Li, P., Tang, G., Okano, H., & Gao, C. (2013). The characteristics and dynamics of management controls in IJVs: Evidence from a Sino-Japanese case. *Management Accounting Research*, 24(3), pp. 246-260. doi: <https://hbr.org/10.1016/j.mar.2013.04.002>
- Lunnan, R., & Haugland, S.A. (2008). Predicting and measuring alliance performance: A multidimensional analysis. *Strategic Management Journal*, 29(5), pp. 545-556. doi: <https://hbr.org/10.1002/smj.660>
- Mahama, H. (2006). Management control systems, cooperation and performance in strategic supply relationships: A survey in the mines. *Management Accounting Research*, 17(3), pp. 315-339. doi: <https://hbr.org/10.1016/j.mar.2006.03.002>
- May, M.A., & Doob, L.W. (1937). *Competition and cooperation*. New York: Social Science Research Council.
- Meira, J., Kartalis, N., Tsamenyi, M., & Cullen, J. (2010). Management controls and inter-firm relationships: a review. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 6(1), pp. 149-169. doi: <https://hbr.org/10.1108/18325911011025731>.
- Mishra, A., Chandrasekaran, A., & MacCormack, A. (2015). Collaboration in multi-partner R&D projects: The impact of partnering scale and scope. *Journal of Operations Management*, (33/34), pp. 1-14. doi: <https://hbr.org/10.1016/j.jom.2014.09.008>.
- Mouritsen, J., Hansen, A., & Hansen, C.Ø. (2001). Inter-organizational controls and organizational competencies: episodes around target cost management/functional analysis and open book accounting. *Management Accounting Research*, 12(2), pp. 221-244. doi: <https://hbr.org/10.1006/mare.2001.0160>.
- Oxley, J.E., & Sampson, R.C. (2004). The scope and governance of international R&D alliances. *Strategic Management Journal*, 25(8-9), pp. 723-749. doi: <https://hbr.org/10.1002/smj.391>
- Reuer, J.J., & Ariño, A. (2007). Strategic alliance contracts: dimensions and determinants of contractual complexity. *Strategic Management Journal*, 28(1), 313-330. doi: <https://hbr.org/10.1002/smj.581>
- Varadarajan, P.R., & Cunningham, M.H. (1995). Strategic alliances: a synthesis of conceptual foundations. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4), article 282. doi: <https://hbr.org/10.1177/009207039502300408>
- Wilson, K., & Barbat, V. (2015). The supply chain manager as political-entrepreneur? *Industrial Marketing Management*, 49(6), pp. 67-79. doi: <https://hbr.org/10.1016/j.indmarman.2015.05.034>.
- Wu, C.W. (2015). Antecedents of franchise strategy and performance. *Journal of Business Research*, 68(7), pp. 1581-1588. doi: <https://hbr.org/10.1016/j.jbusres.2015.01.055>

Apêndice A. Instrumentos de pesquisa

1. Objetivos da Cooperação (OC) (Dekker et al., 2016)

Indique o quão importantes são os objetivos abaixo para a sua empresa participar de uma cooperação, na escala de 1 (sem importância) a 5 (muito importante).

- OC1. Estabilização de ganhos (*)
- OC2. Compartilhamento de investimentos (*)
- OC3. Acesso a mão de obra barata (*)
- OC4. Acesso a matérias-primas ou produtos semiacabados (*)
- OC5. Acesso aos mercados locais
- OC6. Redução da concorrência
- OC7. Redução do risco empresarial
- OC8. Acesso à tecnologia e/ou *know-how*
- OC9. Aprender habilidades de gerenciamento
- OC10. Acesso a uma outra empresa de outro setor industrial
- OC11. Superar barreiras (comércio/investimento)
- OC12. Aumento da capacidade produtiva
- OC13. Aprender as práticas comerciais locais
- OC14. Acesso a redes políticas ou empresariais

Nota: (*) Itens retirados na análise dos dados.

2. Escopo de Transação (ET) (Ding et al., 2013; Dekker et al., 2016)

Aponte em que medida as operações da cooperação incluem as atividades abaixo, na escala de 1 (pouco) a 5 (muito).

- ET1. Pesquisa e desenvolvimento
- ET2. Engenharia
- ET3. Compras
- ET4. Produção
- ET5. Marketing e vendas
- ET6. Serviço pós-venda (*)
- ET7. Troca de conhecimento
- ET8. Prestação de serviços (*)

Nota: (*) Itens retirados na análise dos dados.

3. Práticas de Gestão da Cooperação (PC) (Dekker et al., 2016)

Compartilhamento de informações (PC_CI)

Informe quanta informação sua empresa e seu parceiro trocam sobre os itens abaixo, na escala de 1 (pouca informação) a 5 (muita informação).

- PC1_CI. Custos (*)
- PC2_CI. Vendas
- PC3_CI. Desenvolvimento de produtos/tecnologia (*)
- PC4_CI. Atividades de marketing
- PC5_CI. *Performance* operacional (*)
- PC6_CI. Recrutamento e treinamento

Nota: (*) Itens retirados na análise dos dados.

Interação dos Expansores de Fronteira (*Boundary Spanners*) (PC_EF)

Aponte com que frequência os funcionários se reúnem para consultar os abaixo mencionados, na escala de 1 (não consultam) a 5 (periodicamente).

- PC1_EF.A alta administração da cooperação
- PC2_EF.Os gerentes ativos na cooperação
- PC3_EF.Os colaboradores que se dedicam à cooperação

4. Desempenho da Cooperação (DC) (Dekker et al., 2016)

Informe qual a importância dos itens abaixo para avaliar o desempenho da cooperação, na escala de 1 (sem importância) a 5 (muito importante).

- DC1.Lucro (*)
- DC2.Vendas (*)
- DC3.Fluxo de caixa
- DC4.Custos (*)
- DC5.Quota de mercado
- DC6.Qualidade de produtos/serviços (*)
- DC7.Satisfação do cliente (*)
- DC8.Capacidade utilizada (de produção) (*)
- DC9.Produtividade do trabalho
- DC10.Tempo de entrega (*)
- DC11.Sucesso de transferência de tecnologia
- DC12.Número de introduções de novos produtos
- DC13.Lealdade do colaborador
- DC14.Treinamento de funcionários
- DC15.Número de melhorias para produtos ou serviços
- DC16.Introdução de forma oportuna de produtos
- DC17.Custo por trabalhador
- DC18.Qualidade do serviço pós-venda
- DC19.Melhorias nos sistemas (de produção)
- DC20.Satisfação do empregado

Nota: (*) Itens retirados na análise dos dados.

5. Tipos de Cooperação (TC) (*Eiriz, 2001; **Meira et al., 2010)

Assinale o(s) tipo(s) de cooperação interfirmas que a sua empresa pratica.

- TC1.Cadeia de suprimentos (acordo entre a empresa produtora e seus fornecedores para elaboração do produto destinado ao consumidor final)**.
- TC2.Produção e/ou desenvolvimento de produtos em conjunto (quando duas ou mais empresas produzem conjuntamente os mesmos produtos para atender as necessidades do mercado)*.
- TC3.Franquias [processo em que uma empresa (franqueador) concede a outra (franqueado) o direito de explorar uma marca, produto ou técnica de sua propriedade mediante determinadas condições contratuais]**.
- TC4.Terceirização (processo em que uma empresa contrata outra empresa para realizar atividades externas que poderiam ser realizadas internamente pela empresa contratante)*.
- TC5.*Joint ventures* (quando duas ou mais empresas parceiras constituem uma nova empresa para atender um objetivo em comum)**.
- TC6.Outro. Especifique: _____

O efeito mediador das *proxies* de controle gerencial na relação características do empreendedor e desempenho organizacional

Rosilei de Fátima Martins de Souza Fonseca

<https://orcid.org/0000-0002-4947-2653> | E-mail: rosilei.martins@yahoo.com

Márcia Maria dos Santos Bortolocci Espejo

<https://orcid.org/0000-0002-9081-781X> | E-mail: marcia.bortolocci@ufms.br

André Felipe Queiroz

<https://orcid.org/0000-0001-8395-8035> | E-mail: andre.queiroz@ifms.edu.br

Resumo

Objetivo: A fim de compreender as influências das características do empreendedor sobre o desempenho organizacional financeiro e não financeiro, busca-se, neste estudo, avaliar o efeito mediador das *proxies* de controle gerencial nessa relação.

Método: A amostra foi composta de piscicultores atendidos por um programa brasileiro de assistência técnica. Os dados foram coletados por meio de questionário aplicado entre outubro e novembro de 2018 e analisados por meio de modelagem de equações estruturais (SEM), com auxílio do software SmartPLS®.

Resultados: A mediação das *proxies* de controle gerencial, na relação estabelecida, ocorre de forma parcial e concorrente. Houve necessidade de reespecificação do modelo inicial, conforme apontamento das análises. O modelo final indicou que características do empreendedor influenciam diretamente, de forma negativa, o desempenho organizacional em 36,4%, enquanto e, por meio das *proxies* de controle gerencial, o efeito foi positivo em 41,3%.

Contribuições: A presença de características empreendedoras isoladamente não geram tantos efeitos positivos esperados no desempenho organizacional quanto ao combiná-los com o uso de controles gerenciais. *Proxies* de controle gerencial contribuem, significativamente, para o desempenho de pisciculturas. A pesquisa supre ainda a demanda por estudos de contabilidade gerencial em pequenas organizações e de pesquisas em contabilidade que façam uso do PLS-SEM.

Palavras-chave: Características do empreendedor; *Proxies* de controle gerencial; Desempenho; Piscicultura; Agronegócio.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 15/6/2020. Pedido de Revisão em 30/6/2020. Resubmetido em 4/8/2020. Aceito em 6/8/2020 por Dr. Anderson Braga de Aguiar (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 30/9/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

O empreendedorismo enquanto área de investigação científica recebeu maior atenção a partir dos anos 70 (Cooper, 2003), assumindo, desde então, um aspecto multifacetado (Low & Macmillan, 1988). Considerando que tanto as ações empreendedoras como suas características são importantes para o processo empreendedor (Silva, Gomes & Correa, 2009), a análise das características pessoais do empreendedor e como elas se inter-relacionam com o desempenho organizacional se mostra uma linha de estudos plausível. Para a melhor compreensão do processo empreendedor e de temas adjacentes, é necessário considerar o empreendedor individual como agente-chave (Obschonka & Stuetzer, 2017).

A literatura preconiza a existência de variáveis que medeiam a relação empreendedora *versus* desempenho (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese, 2009). Spillecke e Brettell (2013) demonstraram que características empreendedoras, ao serem conectadas ao controle gerencial, apresentam significativa relação com o desempenho. Da mesma forma, Daciê (2016) identificou que a mediação do uso de *proxies* de controle gerencial potencializou o efeito positivo entre orientação empreendedora e o desempenho das organizações.

Há um contínuo apontamento na literatura de que o controle gerencial atua relevantemente no suporte à gestão das organizações (Otley, 1994; Padoveze, 1999; Frezatti, Carter & Barroso, 2014). Esta conjuntura estimula o interesse por compreender melhor a relação do controle gerencial com outros fatores que permeiam as organizações e que podem desencadear melhores resultados.

Assim, se de fato o controle gerencial atua positivamente na relação características do empreendedor e desempenho, questiona-se: **Qual o efeito mediador da *proxies* de controle gerencial na relação características do empreendedor e desempenho organizacional das pisciculturas do Estado de Mato Grosso do Sul?**

Em relação à população pesquisada, a aquicultura, bem como a piscicultura têm representado um importante setor da economia. Estimativas demonstram que a aquicultura continuará sendo o setor produtivo de alimentos com maior crescimento (IPEA, 2017). No que tange à produção piscícola brasileira, o Estado de Mato Grosso do Sul (MS) aparece em 17º colocado, com produção bem abaixo dos seus estados vizinhos. Dados apresentados pelo IBGE (2015) expõem a necessidade de desenvolvimento da atividade no Estado de MS, bem como na maioria dos estados brasileiros.

Porquanto, em face da questão de pesquisa, o objetivo geral do estudo consiste em avaliar o efeito mediador das *proxies* de controle gerencial na relação características do empreendedor e desempenho organizacional das pisciculturas do Estado de Mato Grosso do Sul. A justificativa, para tanto, centra-se em sua contribuição à linha teórica que visa à busca de características empreendedoras relacionadas ao sucesso ou ao desempenho dos empreendimentos, de forma que essas características são apontadas, por vezes, como elementos influenciadores do desempenho (Man, Lau & Chan, 2002; Mitchelmore & Rowley, 2010). Do mesmo modo, objetiva também explicitar a atuação das *proxies* de controle gerencial em uma atividade agronegócio, importante setor da economia brasileira.

Além do mais, investigações sobre a atuação da contabilidade gerencial nas Micro e Pequenas Empresas (MPes) são demandadas, uma vez que a maioria das pesquisas existentes na área considerou o ambiente de empresas grandes (Mitchell & Reid, 2000; Ahmad & Zabri, 2016). Há também uma requisição por pesquisas em contabilidade que façam uso da modelagem de equações estruturais com estimação *Partial Least Squares* – PLS/SEM - (Nascimento & Macedo, 2016). As próximas seções compreendem o referencial teórico, os procedimentos metodológicos, a análise e discussão dos resultados e as considerações finais.

2. Referencial Teórico

O suporte teórico da pesquisa foi realizado por meio levantamento bibliográfico exploratório (primeira fase) e sistemático, por meio do software Start® (segunda fase). Ao final da revisão sistemática, identificaram-se dois artigos que abordam a relação características do empreendedor e desempenho; um artigo que aborda a relação características do empreendedor práticas de controle gerencial; e dois artigos que tratam de práticas de controle gerencial e desempenho – conforme protocolo estipulado. Esses retornos apontam a lacuna de estudos que abordam a relação entre esses construtos. Com base nesses levantamentos, nos tópicos a seguir, são discutidas as relações entre os construtos e expostas as hipóteses da pesquisa.

2.1 Características do Empreendedor e o Desempenho

A literatura de empreendedorismo contempla duas principais correntes de investigações: a econômica e a psicológica. Na corrente econômica contemporânea, Joseph Schumpeter, um de seus principais autores, configura o empreendedor como agente de inovação, considerando este atributo a base para o desenvolvimento econômico (Fillion, 1999). Na corrente psicológica, David McClelland (1972) argumenta que, além da forma racional implicada nas decisões do homem, há outros fatores de natureza psicológica e sociológica que podem justificar o crescimento econômico.

No esforço por caracterizar o empreendedor, McClelland (1987) – principal autor da corrente psicológica do empreendedorismo – apresentou, no relatório de seu estudo sobre as características do empreendedor de sucesso, uma lista com nove competências mais significativas que caracterizavam esses empreendedores. Com base nos estudos de McClelland, foi desenvolvido um modelo no qual classificaram dez competências empreendedoras, agrupadas em três conjuntos distintos: realização; planejamento; e poder (Lenzi, 2008; Zampier & Takahashi, 2011).

Alguns autores teceram críticas aos estudos relativos a traços da personalidade empreendedora (Gartner, 1989), questionando as múltiplas definições de empreendedorismo e o uso de metodologias de pesquisa para distinguir uma personalidade sublime que se relacionasse com o desempenho (Kerr, Kerr & Xu, 2018). Outros citaram a fraca relação entre características dos fundadores de negócio e o desempenho do empreendimento, desencadeado por resultados heterogêneos (Chandler & Jansen, 1992; Herron & Robson Jr., 1993; Masakure, Cranfield & Henson, 2008). No entanto, para Fillion (1999), as discussões relativas a pequenas empresas estão intrinsecamente ligadas à figura do empreendedor.

Em alguns estudos relativos à análise do desempenho de novos empreendimentos, o empreendedor esteve ausente, como em Sandberg (1986), McDougall (1987) e McDougall, Robinson e Denisi (1992), sendo reconduzido por pesquisadores cujos resultados demonstraram o efeito das características do empreendedor nesse desempenho, em vez de somente elementos como estrutura e estratégia (Carland & Carland, 1996).

Características empreendedoras como estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemático, independência e autoconfiança, comprometimento e exigência por qualidade e eficiência foram associadas a um maior desempenho organizacional (Fontenelle & Hoeltgebaum, 2006). O desempenho foi também explicado por fatores do perfil empreendedor, constituído com base nas competências dispostas na literatura (Man, Lau & Snape, 2008; Veit & Gonçalves Filho, 2008; Lizote & Verdinelli, 2014; Lizote & Verdinelli, 2015; Eravia, Handayani & Julina, 2015; Daciê, Espejo, Gimenez & Camacho, 2017).

Ainda que a presença de características empreendedoras não sejam garantia de sucesso em um negócio, certamente contribuem com o desempenho organizacional (Bomfim & Torkomian, 2017). Outrossim, a ausência de características como liderança e a capacidade de assumir riscos podem representar barreiras para o desenvolvimento do empreendedorismo na agricultura familiar, na perspectiva Shumpeteriana de inovação (Tomei & Souza, 2014).

Diante desta heterogeneidade de resultados, surge o questionamento se de fato características empreendedoras são importantes para o desempenho organizacional e, com isso, provocar o despertar para essa relação em ambientes poucos explorados como a produção rural. Embora haja falta de certa convergência na literatura de empreendedorismo (Grégoire, Noel, Déry & Béchar, 2006), a declaração da hipótese assumiu uma postura e um sinal, considerando a perspectiva que se espera advinda de um senso lógico, possivelmente aplicável (Gil, 2002). Conforme o exposto, estabeleceu-se a seguinte hipótese da pesquisa:

- **Hipótese 1: As características do empreendedor influenciam positivamente o desempenho do empreendimento.**

2.2 Características do Empreendedor e as *Proxies* de Controle Gerencial

À medida que o mundo se torna menos previsível, o controle torna-se mais complexo (Otley, 1994), de forma que o controle gerencial figura como suporte à gestão de mudanças, nesse ambiente dinâmico e imprevisível (Lima, Espejo, Pereira & Frezatti, 2011). Embora autores como Johnson e Kaplan (1987) terem questionado a relevância do controle gerencial, outros indicaram a evolução de seus modelos (Lima et al., 2011), de forma que o sistema de controle gerencial, ao considerar também informações externas, amplia os subsídios para tomada de decisão (Mia, Chenhall, 1994; Chenhall, 2003). As informações gerenciais são tão importantes para as micros e pequenas empresas quanto são para as grandes (Santos, Dorow & Beuren, 2016).

Considerando que o empreendedor é aquele que, além de estabelecer administra um negócio, tendo como objetivo principal lucro e crescimento (Carland, Hoy, Boulton & Carland, 1984), a forma como toma decisões é o que o diferencia de gerentes. Essas decisões podem ser classificadas em críticas e não críticas, ou seja, decisões estratégicas e táticas (Hartman, 1954), uma vez que gerentes agem objetivamente enquanto que o empreendedor processa medidas mais subjetivas e fortemente ligadas a sua percepção (Fillion, 2000).

No entanto, no ambiente das MPEs, o empreendedor e o gestor frequentemente correspondem ao mesmo indivíduo, onde sua tomada de decisão é envolvida por elementos menos formais, evidenciando maior complexidade, mas também maior agilidade (Lobontiu & Lobontiu, 2014). As características de ambos, portanto, não são exclusivas e ainda necessárias, ao grupo oposto (Fillion, 2000). Enfim, os empreendedores necessitam adotar práticas administrativas mais objetivas, voltadas à eficiência e à eficácia.

Por outro lado, a ausência de artefatos da contabilidade gerencial, que atuam tradicionalmente como precedentes dos discursos organizacionais, gera, nas organizações, a necessidade de *proxies* informacionais que possam substituir as informações gerenciais contábeis (Frezatti, Carter & Barroso, 2014), denominadas *proxies* de controle gerencial. Neste sentido, depreende-se que a existência de ferramentas informais que auxiliam os processos de gestão (Daciê, 2016) coopera com a ideia de “Contabilidade sem Contabilidade”, exposta por Frezatti, Carter e Barroso (2014).

Desse modo, a iniciativa de gerenciamento e controle é substancialmente determinada pelas características do empreendedor (Roper, 1998) e práticas de gestão estratégica condizem com o empreendedor (Carland et al., 1984). Advindo da revisão sistemática, Daciê et al. (2017) evidenciaram que o uso de *proxies* de controle gerencial é influenciado positivamente pelas características da orientação empreendedora.

Há poucas pesquisas que abordem o uso de *proxies* de controle gerencial em MPEs, principalmente no agronegócio e conectadas a características empreendedoras, como é a proposta da presente investigação. Para isto, delimitou-se a segunda hipótese da pesquisa:

- **Hipótese 2: As características do empreendedor influenciam positivamente o uso de *proxies* de controle gerencial.**

2.3 *Proxies* de Controle Gerencial e o Desempenho

A literatura clássica sobre controle gerencial buscou compreender a relação dos sistemas de controles gerenciais, maiormente, com a avaliação de desempenho dos subordinados. Exemplificando, Hopwood (1972) investigou o impacto do estilo de avaliação sobre o desempenho gerencial, enquanto que Otley (1978) mediu esse impacto não somente no desempenho gerencial, como também no desempenho organizacional. Govindarajan (1984), por sua vez, analisou a atuação da incerteza ambiental sobre o estilo de avaliação de desempenho.

Em uma outra dimensão de desempenho, Reid e Smith (2002) verificaram que a qualidade da informação gerada pela contabilidade gerencial em pequenas empresas tem relação direta com o desempenho delas. Kallunki, Laitinen e Silvola (2011) identificaram que os controles formais medeiam o efeito do sistema de planejamento de recursos empresarial e o desempenho não financeiro.

Contemporaneamente, as práticas de controle gerencial, associadas à estratégia de diferenciação, resultam em um desempenho superior (Junqueira, Dutra, Zanquetto Filho & Gonzaga, 2016). Em concordância, Lima et al. (2011) manifestam que o alcance de um melhor desempenho está relacionado aos processos de gestão sistematizados, em que a maximização do retorno constitui um dos principais objetivos do negócio (Garg, Joubert & Pellissier, 2004).

Como anunciado em Leite (2016), outros estudos abordaram a relação positiva do controle gerencial com o desempenho, como em Mizumoto et al. (2010) e Raifur (2013). A implementação de controles gerenciais demonstrou ser capaz de influenciar o desempenho, objetivo e subjetivo, em negócios familiares agrícolas de pequenos e médio porte, segundo Peake e Marshall (2017). Esse influxo também foi verificado por Maziriri e Mapuranga (2017), enquanto que Macinati e Anessi-Pessina (2014) verificaram uma fraca relação positiva entre a contabilidade gerencial e o desempenho financeiro.

Com base no exposto e considerando que a busca pela compreensão do desempenho organizacional, conectando a contabilidade gerencial a construtos de outras esferas do conhecimento, é uma conjuntura de desenvolvimento desse campo de estudos (Oyadomari, Frezatti, Mendonça Neto, Cardoso & Bido, 2011), a terceira hipótese foi emergida:

- **Hipótese 3: O uso de *proxies* de controle gerencial influencia positivamente o desempenho.**

Destarte, as *proxies* de controle gerencial podem atuar como interlocutoras entre as características do empreendedor e o desempenho organizacional, tendo em vista o suporte oferecido para tomada de decisão (Oyadomari *et al.*, 2011). Amparado nos estudos apresentados anteriormente (Rauch et al., 2009; Spillecke & Bretell, 2013; Daciê, 2016; Leite, 2016) e subsidiando o objetivo geral da presente investigação, formulou-se a hipótese 4:

- **Hipótese 4: As *proxies* de controle gerencial atuam como mediadoras positivas na relação características do empreendedor e desempenho organizacional.**

Sobre as quatro hipóteses levantadas, pondera-se que, embora suas relações não sejam lógicas e simplistas, a proposta da investigação é justamente averiguá-las, mediante um modelo ainda não utilizado em pesquisas anteriores.

2.4 Piscicultura

A piscicultura corresponde a uma forma de exploração do agronegócio, fundamentando-se na criação de peixes e demais organismos aquáticos para comercialização e segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil são atividades que pertencem a aquicultura, que é a criação de peixes em água doce (Eggers et al., 2016). Trata-se de uma atividade zootécnica que visa ao cultivo racional de peixes, exercendo particular controle sobre o crescimento, a reprodução e a alimentação destes animais (Galli & Torloni, 1999).

Conforme Galli e Torloni (1999), a história da piscicultura no Brasil inicia com Rodolfo Von Ihering, em 1912, que acreditava que a potencialidade da criação de peixes seria comparável no futuro até mesmo com a produtividade da criação de galinhas. A piscicultura no Brasil pode ser desenvolvida predominantemente de duas maneiras: (1) em viveiros construídos para a criação de uma única espécie, geralmente utilizando alimentação artificial visando uma produção elevada, ou (2) em viveiros com várias espécies em conjunto e utilizando alimentação considerada não totalmente artificial, visando eficiência na combinação de diferentes espécies (Furtado, 1995; Eggers et al., 2016). Desta forma, no Brasil a piscicultura é uma atividade abrangente, encontrada tanto em micros e pequenos empreendimentos quanto na agricultura familiar ou em grandes produtores rurais.

3. Procedimentos Metodológicos

Epistemologicamente, a pesquisa fundamenta-se na perspectiva teórica positivista, de acordo com a categorização de Crotty (1998). O estudo foi desenvolvido mediante uma investigação empírica, caracterizado quanto ao objetivo como aplicado e descritivo (Cooper & Schindler, 2016). A abordagem em relação ao problema contempla o uso do método cuja natureza dos dados é quantitativa.

A pesquisa foi realizada por meio de levantamento, também denominado *survey* (Martins & Theóphilo, 2016), em uma dimensão do tempo *cross sectional* (Hair Jr. et al., 2009). As hipóteses levantadas no decorrer do referencial teórico objetivam testar a relação entre os construtos, atendendo, por fim, ao objetivo geral da pesquisa, conforme indicado no modelo conceitual (Figura 1).

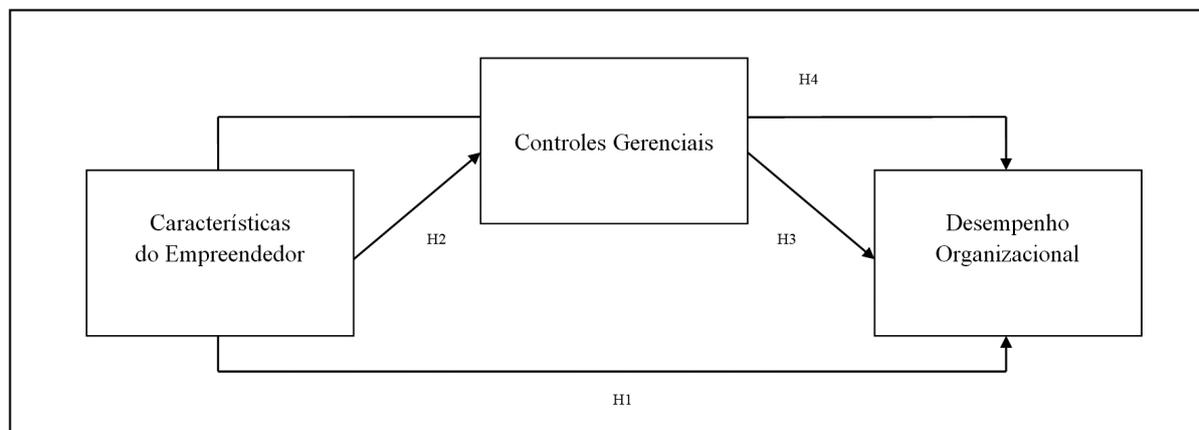


Figura 1. Desenho da pesquisa

Fonte: os autores (2019).

Os construtos teóricos de segunda ordem utilizados foram: as características do empreendedor, *proxies* de controle gerencial e o desempenho organizacional financeiro e não financeiro. O construto “características do empreendedor” engloba dez variáveis explicativas, distribuídas em três construtos de primeira ordem (realização, planejamento e poder). Esse modelo é amplamente utilizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), para desenvolver empreendedores por meio do seu programa em parceria com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad) e com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), denominado Empretec, modelo esse advindo do estudo de McClelland (1987).

O construto controles gerenciais foi captado por meio de *proxies* informacionais, com base no estudo de Frezatti, Carter e Barroso (2014), mediante a ausência de sistemas mais robustos de controles gerenciais em micros e pequenas empresas. Para tanto, esse construto de segunda ordem formou-se a partir de quatro construtos de primeira ordem (plano de negócios; controles financeiros; fatores de marketing; e controle de pessoal) e 12 indicadores. O modelo foi adaptado com suporte em Leite (2016) e semelhantemente empregado por Daciê et al. (2017). Pontua-se que os quatro construtos de primeira ordem condizem com alguns controles anunciados nos modelos de Merchant & Van Der Stede (2003) e Malmi & Brown (2008).

O construto “desempenho” foi medido por autoavaliação e de forma subjetiva (Govindarajan, 1984), tendo em vista que micros e pequenas empresas possuem limitações quanto ao uso de medidas objetivas (Leite, 2016). Em relação aos tipos de desempenho, foram utilizados desempenho financeiro e não financeiro (Venkatraman & Ramanujam, 1986; Brush & Vanderwerf, 1992), por meio de quatro indicadores: crescimento das vendas; crescimento dos lucros; aumento do número de funcionários; e aumento na satisfação dos clientes.

Nos casos em que há limitação de fonte de dados sobre o desempenho da organização, em que a única possibilidade é o autorrelato do proprietário e/ou gerente, o crescimento e o volume dos negócios são as dimensões mais conhecidas por eles (Chandler & Hanks, 1993). Sobre as medidas de crescimento, Wiklund (1999) considerou-as com maior adequabilidade para retratar o desempenho de pequenas empresas, sendo o crescimento das vendas a melhor medida de crescimento, e o crescimento do emprego uma medida importante, enquanto que o crescimento de investimento em ativo parece ser problemático.

Convém ponderar ainda que as variáveis explicativas correspondentes ao construto características do empreendedor foram captadas em relação as atitudes do produtor rural ao longo da vida e mediante outros negócios. Isso se deve ao entendimento de que, por se tratar de competências intrínsecas ao indivíduo, são independentes de ações pontuais que possa estar executando no momento. Já os construtos *Proxies* de Controle Gerencial e Desempenho são relativas a atividade de piscicultura, como indicado no início de cada seção do questionário.

A coleta dos dados ocorreu por meio de questionário, operacionalizada entre outubro e novembro de 2018. O instrumento (estruturação indicada na Figura 2) contém inicialmente 11 perguntas destinadas à caracterização dos piscicultores e respectivas pisciculturas. As perguntas correspondentes às variáveis explicativas totalizaram-se 26, as quais utilizaram uma escala do tipo *likert*, com cinco pontos para as respostas. A fim de avaliar o questionário em relação ao cumprimento do seu objetivo, realizou-se um pré-teste com dois produtores rurais.

Parte	Objetivos Específicos	Construtos 2º Ordem	Construtos 1º Ordem	Variáveis Explicativas	Questões/ Códigos	Referências
1	-	-	-	-	11	-
2	I) Identificar as características empreendedoras predominantes dos piscicultores	Características do Empreendedor	Realização	Busca de oportunidades e iniciativa	CE1 a CE5	McClelland (1987); Lenzi (2008); Schmidt e Dreher (2008); Schmidt e Bohnenberger (2009); Vilas Boas (2015).
				Persistência		
			Comprometimento			
Planejamento	Exigência de qualidade e eficiência	CE6 a CE8				
	Correr riscos calculados					
Poder	Busca de informações	CE9 a CE10				
	Estabelecimento de metas					
Planejamento e monitoramento sistemático	Independência e autoconfiança	CE9 a CE10				
	Persuasão e rede de contatos					
3	II) Caracterizar a proxies de controle gerencial utilizadas como ferramentas de controle gerencial pelos piscicultores;	Proxies de Controle Gerencial	Planejamento (plano de negócios)	Realização de plano de negócios	PCG1 a PCG3	Mehralizadeh e Sajady (2006); Sebrae (2008); Mizumoto et al. (2010); Schaefer (2012); Raifur (2013); Leite (2016); Daciê et al. (2017).
				Realização de plano de ação		
				Uso do plano de negócios		
			Controles financeiros	Conhecimento de fluxo de caixa	PCG4 a PCG6	
				Utilização de fluxo de caixa		
			Fatores de marketing	Registro dos gastos da produção	PCG7 a PCG9	
				Pesquisa de mercado		
			Controle de pessoal	Contato com fornecedores	PCG10 a PCG12	
				Análise do ambiente		
				Controle de ações		
Recrutamento e seleção	Recrutamento e seleção	PCG10 a PCG12				
	Treinamento					
4	III) Identificar o desempenho das pisciculturas no decorrer das atividades	-	Desempenho	Crescimento das vendas	ID1	Chandler e Hanks (1993); Wiklund (1999); Haber e Reichel (2005); Brackburn e Hart (2013); Vilas Boas (2015) Leite (2016); Daciê et al. (2017).
				Crescimento dos lucros	ID2	
				Aumento do número de funcionários	ID3	
				Aumento da satisfação dos clientes	ID4	

Figura 2. Estruturação do instrumento de coleta de dados

Fonte: os autores (2019).

Determinou-se a população de maneira não probabilística e por conveniência (Cooper & Schindler, 2016), correspondente a 98 piscicultores, atendidos por um programa de assistência técnica, no Estado de Mato Grosso do Sul. Esse programa oferece suporte a produtores rurais de diversas cadeias produtivas do agro, cuja metodologia contempla a assistência técnica relativa a atividade e a assistência gerencial aos negócios rurais.

A parceria firmada entre os pesquisadores e a instituição propiciou a aplicação do questionário e o alcance da taxa de resposta em 70,4%. A amostra final resultou em 69 pisciculturas, compreendidas por pequenos produtores e produtores de piscicultura familiar, distribuídos em doze municípios do referido estado. Os questionários foram aplicados fisicamente.

Quanto à representatividade amostral, foi adotada a análise do poder estatístico, indicado por Cohen (1988) como “a probabilidade de produzir resultados estatisticamente significativos”. Para o cálculo, utilizou-se o *software* G*Power 3.1.9, empregando os seguintes parâmetros: tamanho do efeito = 0,15; erro do tipo I = 0,05; poder do teste = 0,80 e maior n.º de preditores = 2 (variável latente Desempenho recebe duas setas no modelo de caminhos), resultando na necessidade de 68 amostras.

Segundo Ringle, Silva e Bido (2014), é o número de preditores que define a amostra mínima necessária em *Structural Equation Modeling* (SEM) (modelagem de equações estruturais), com ajustes por *partial least square* (PLS) (mínimos quadrados parciais), utilizada nesse estudo.

Além do amparo na análise do poder estatístico, Hair Jr. et al. (2009) apontam que o menor tamanho de uma amostra para análise fatorial, técnica que na categoria confirmatória é o primeiro passo da SEM, deve ser de 50 observações. Hair Jr. et al. (2016) reportam que o tamanho da amostra pode ser igual ou superior a dez vezes o maior número de preditores de uma variável latente do modelo, porém recomendam que sejam considerados ainda o modelo e as características do dados.

Os dados foram analisados por meio de análise multivariada, com a técnica de modelagem de equações estruturais (SEM), indicado para verificar a consistência dos dados *a priori* com os construtos estabelecidos (Mingoti, 2005), e quando se pretende verificar simultâneas relações entre diferentes construtos (Hair Jr. et al., 2016). Utilizou-se, para isso, o *software* SmartPLS® (versão 3.2.8). O uso de SEM, com ajustes por *partial least square*, é menos sensível a considerações sobre tamanho amostral e alivia a necessidade de normalidade de dados, sendo mais adequada para amostras pequenas na análise de SEM (Hair Jr. et al., 2009; Kallunli, Laitinen & Silvola, 2011).

Além disso, a mediação de construtos foi objeto dessa pesquisa. Conforme Hair Jr. et al. (2016), o uso de SEM permite a investigação de mediação e moderação, onde a moderação é indicada para casos em que a relação entre a variável exógena e endógena do modelo é inconstante e depende de uma terceira variável. A mediação é a análise que verifica a influência de uma terceira variável na relação linear entre dois construtos. Esse trabalho verifica a influência da variável “*proxies* de controle gerencial” na relação linear entre “características do empreendedor” e “desempenho”, sendo assim, a mediação foi averiguada. Seguem a análise e a discussão dos resultados.

4. Análise e Discussão dos Resultados

Os dados levantados na primeira parte do questionário, com a finalidade de caracterizar as pisciculturas e os piscicultores, mostram que há uma predominância de produtores com gênero masculino, 56,5% tem mais de 45 anos e a formação escolar de maior ocorrência é o ensino médio. Do total da amostra, 26,1% alegaram já ter sido responsáveis pela abertura de outros 2 negócios e 26,1% de 4 ou mais, o que sugere certa persistência dos produtores em empreender e diversificar suas atividades.

Quanto à atividade de piscicultura, 94,2% possuem unidade produtiva de pequeno porte (de 1 ha a 3 ha de lâmina d'água) e 5,8% de médio porte (de 3,1 ha a 20 ha de lâmina d'água), não havendo nenhuma de grande porte. Essa categorização segue conforme a LEI n.º 1.653, de 10 de janeiro de 1996, que define e disciplina a piscicultura no Estado de Mato Grosso do Sul. Em relação ao sistema de produção, 81,2% utilizam o sistema semi-intensivo, sinalizando uma produção comercial com a busca por maior produtividade.

Diferentemente, a *proxies* de controle gerencial tiveram suas medidas de moda e mediana, maiormente entre 1 e 3, e média acima de 3 apenas em duas variáveis (do total de 12), indicando baixa presença na amostra. No construto “desempenho” (com 4 variáveis), uma variável gerou valor médio acima de 3, e o valor de moda e mediana frequente foi um, indicando que o desempenho desses empreendimentos tem se mostrado baixo. Seguir-se-á, dessa forma, com as análises da estatística multivariada.

Antes de iniciar o processo SEM, foram feitas as verificações necessárias relativas aos dados como a constatação da inexistência de *missings* e o teste de Normalidade dos Dados, utilizando o *software* Minitab®, atestando a não normalidade dos dados. Salienta-se que não foram analisados graus de liberdade por não serem significativos em PLS (SEM, por mínimos quadrados parciais) como são em SEM por máxima verossimilhança (Hair Jr. et al., 2009).

Posteriormente à estimação do modelo, cuja configuração de análise é padrão no *SmartPLS*®, as análises são dispostas em duas fases: primeiro, examinou-se o modelo de mensuração, no qual é avaliada a confiabilidade, a validade convergente (*variance extracted*) e a validade discriminante (*discriminant validity*). A segunda fase consistiu-se na análise do modelo estrutural, com a verificação do coeficiente de determinação (R²), a relevância preditiva (Q²), o tamanho dos efeitos (f²) e o tamanho e a significância dos coeficientes de caminhos (*path coefficients*), como disposto por Nascimento e Macedo (2016).

Na análise do modelo de mensuração (modelo 1), o *alpha de cronbach* do construto realização ficou abaixo do limite recomendado (<0.7), entretanto entre os limites aceitáveis para pesquisa exploratória (entre 0.6 e 0.7). Hair Jr. et al. (2016) mencionam que PLS-SEM caracteriza-se como pesquisa exploratória, utilizado, principalmente, para desenvolver teorias.

Uma vez que o *alpha de cronbach* e a confiabilidade composta objetivam verificar se a amostra é livre de vieses e se as respostas conjuntamente são confiáveis, os valores apresentados pelo modelo mostram essa confiança. Quanto à validade convergente, os valores da variância média extraída (AVE) do construto realização (0.435) e desempenho (0.483) estiveram abaixo do recomendável (0.5), valores estes apresentados na Tabela 1, a seguir.

Tabela 1
Indicadores de confiabilidade e AVE

Variáveis Latentes	Alfa de Cronbach	Confiabilidade composta	Variância Média Extraída (AVE)
Realização	0.661	0.786	0.435
Planejamento	0.743	0.855	0.664
Poder	0.716	0.876	0.779
Planejamento (Plano de Negócios)	0.912	0.945	0.851
Controles Financeiros	0.864	0.917	0.786
Fatores de Marketing	0.872	0.922	0.798
Controle de Pessoal	0.974	0.983	0.950
Desempenho	0.762	0.783	0.483

Fonte: dados da pesquisa (2019).

Ainda sobre a validade convergente, a carga fatorial da variável CE2 (0.390) não atendeu ao limite mínimo (> 0.5) para que seja considerada significativa (Ringle, Silva & Bido, 2014). Mediante esses fatores, associados ainda ao valor de AVE do construto realização, decidiu-se pela exclusão dessa variável, como sugerido por Ringle, Silva e Bido (2014). Estimou-se novamente o modelo (modelo 2) e, com a exclusão de CE2, o valor AVE do construto realização gerado foi de 0.520; o *alfa de cronbach* do construto foi de 0.683; e o valor AVE do construto desempenho também foi elevado (0.491).

No modelo 2, a validade discriminante por *Fornell Larcker* (1981) foi demonstrada no modelo horizontal. Pelo critério de cargas cruzadas, a variável CE5 apresentou carga fatorial maior em outro construto (planejamento) que no construto a que ela corresponde (realização). Todas as outras variáveis apresentam maiores cargas em seus respectivos construtos (análise horizontal), em conformidade com Chin (1998, apud Hair Jr. et al., 2009) e Ringle, Silva e Bido (2014). Segue, na Tabela 2, a validade discriminante por cargas cruzadas.

Tabela 2

Validade discriminante por cargas cruzadas – Chin (1998)

Variáveis Explicativas	Realização	Planejamento	Poder	Planejamento (Plano de Negócios)	Controles Financeiros	Fatores de Marketing	Controle de Pessoal	Desempenho
CE1	0.733	0.475	0.483	0.441	0.345	0.267	0.265	0.262
CE3	0.806	0.432	0.459	0.268	0.313	0.246	0.033	0.036
CE4	0.750	0.263	0.460	0.281	0.397	0.205	0.055	-0.022
CE5	0.573	0.663	0.477	0.344	0.389	0.376	0.059	-0.068
CE6	0.624	0.832	0.540	0.463	0.430	0.522	0.111	-0.109
CE7	0.566	0.887	0.509	0.510	0.499	0.564	0.233	0.016
CE8	0.384	0.716	0.527	0.522	0.396	0.261	0.229	0.067
CE9	0.601	0.529	0.880	0.419	0.467	0.190	0.092	0.109
CE10	0.562	0.604	0.885	0.458	0.482	0.383	0.140	-0.032
PCG1	0.383	0.520	0.437	0.933	0.468	0.184	0.204	-0.066
PCG2	0.504	0.553	0.491	0.884	0.563	0.261	0.356	0.128
PCG3	0.404	0.602	0.443	0.950	0.502	0.241	0.260	-0.017
PCG4	0.548	0.574	0.587	0.572	0.914	0.259	0.373	0.376
PCG5	0.367	0.462	0.478	0.536	0.890	-0.040	0.266	0.212
PCG6	0.404	0.389	0.339	0.353	0.855	0.138	0.305	0.263
PCG7	0.421	0.553	0.363	0.226	0.122	0.836	0.193	-0.011
PCG8	0.297	0.485	0.279	0.200	0.156	0.908	0.320	0.048
PCG9	0.330	0.480	0.239	0.246	0.109	0.933	0.229	0.001
PCG10	0.154	0.243	0.142	0.268	0.360	0.282	0.991	0.560
PCG11	0.126	0.205	0.104	0.281	0.289	0.253	0.964	0.582
PCG12	0.146	0.225	0.137	0.327	0.395	0.283	0.969	0.555
ID1	-0.011	-0.138	0.028	-0.060	0.261	-0.250	0.026	0.578
ID2	0.069	0.026	0.112	0.091	0.350	-0.116	0.188	0.710
ID3	0.077	-0.002	0.023	0.029	0.249	0.090	0.696	0.873
ID4	0.011	-0.050	-0.061	-0.113	0.102	0.070	0.172	0.603

Fonte: dados da pesquisa (2019).

Na análise do modelo estrutural, os valores de Q^2 e f^2 foram obtidos no módulo *Blindfolding* no SmartPLS® (Ringle, Silva & Bido, 2014), utilizando-se a distância de omissão de 7 pontos. Os resultados apontaram Q^2 de todos os construtos > 0 (Hair Jr. et al., 2016), com efeito (f^2) médio alto dos construtos no modelo (Ringle, Silva & Bido, 2014).

Os valores de R^2 apontam efeitos grandes do modelo estrutural em todos os construtos, exceto no construto “desempenho” para o qual o efeito é médio, ou seja, 20% da variação de desempenho são desencadeadas por características do empreendedor e pelas *proxies* de controle gerencial. As características do empreendedor não preveem poder explicativo (R^2), pois é o construto exógeno e antecede às outras VLs no modelo estrutural.

Para a análise do tamanho e significância dos coeficientes de caminhos entre os construtos, segue o modelo completo (Figura 3), com as cargas fatoriais do modelo de mensuração e com os coeficientes de caminho do modelo estrutural. Por meio da técnica de *bootstrapping*, verificou-se que todas as relações entre variáveis latentes foram significativas, com valores de $p < 0,05$, ou seja, os construtos utilizados no modelo afetam uns aos outros, conforme previamente esperado e estabelecido pelas hipóteses, independente do sinal desse efeito.

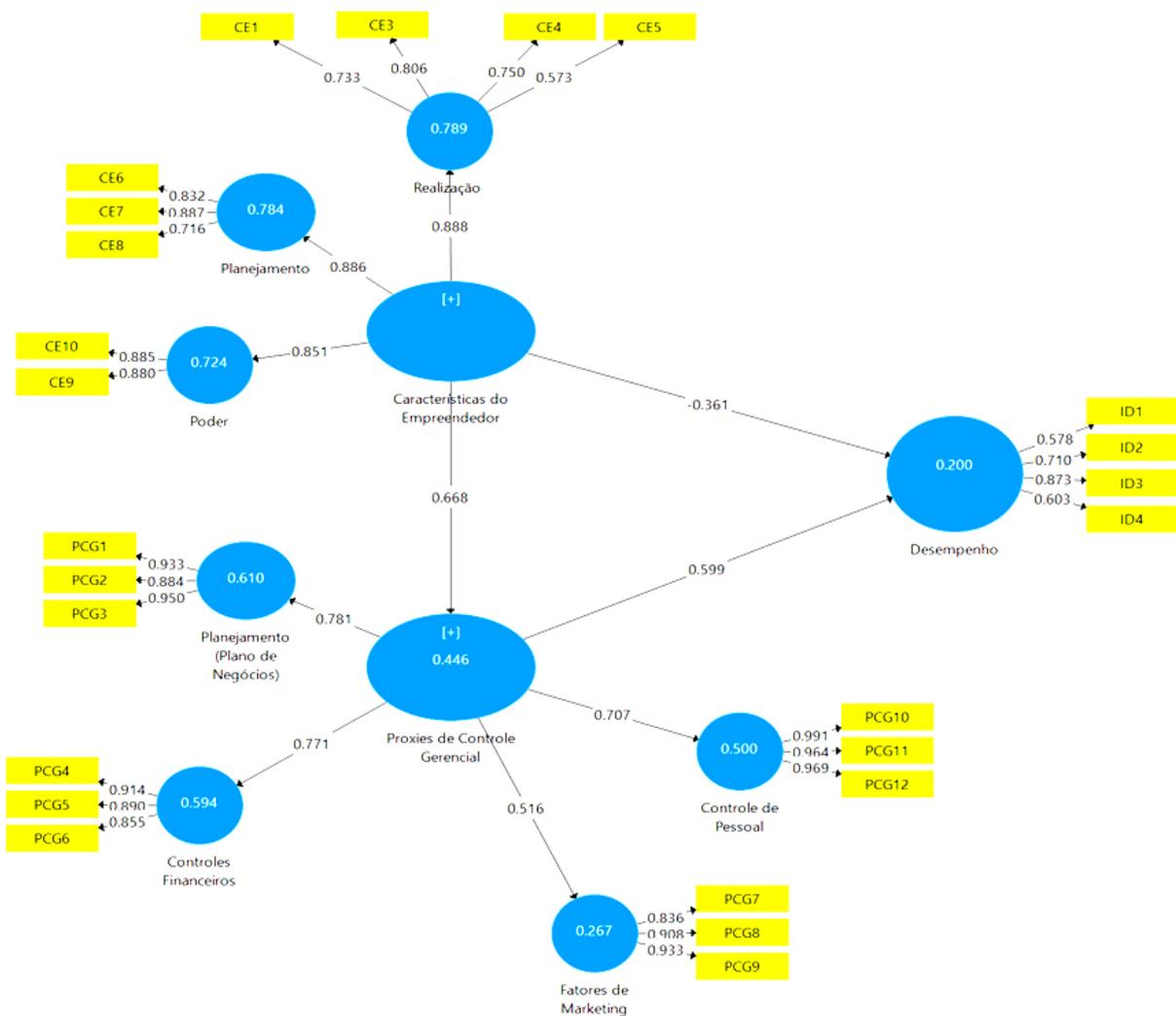


Figura 3. Modelo com coeficientes de caminho (*path coefficient*)

Fonte: dados da pesquisa (2019).

Em decorrência de o indicador AVE do construto desempenho ter ficado abaixo do limite mínimo de 0.5; a variável CE5, na validade discriminante, apresentar maior relação com o construto planejamento; e o indicador ID1 não ser significativo a 0.05, optou-se pela modificação do modelo, mesmo considerando que o escopo do estudo seja verificar o efeito mediador das *proxies* de controle gerencial. Essa ação é apoiado pela estratégia de desenvolvimento de modelos, o qual além de ser aplicado para testar um modelo empiricamente, SEM também oferece ideias sobre sua reespecificação (Hair Jr. et al., 2009).

Teoricamente, compreende-se que essa reespecificação é amparada pela heterogeneidade nos resultados apresentados na literatura, concernentes a características do empreendedor e desempenho (Chandler & Jansen, 1992; Herron & Robson Jr., 1993; Carland & Carland, 1996; Lizote & Verdinelli, 2014), e pela discussão em torno das medidas de desempenho objetivas *versus* subjetivas, financeiras *versus* não financeiras (Venkatraman & Ramanujam, 1986; Murphy, Traylor & Hill, 1996; Richard et al., 2009; Brito & Brito, 2012).

O modelo alternativo (modelo 3), além de excluir a variável ID1, alocou a variável CE5 do construto realização para o construto planejamento (indicado no critério cargas cruzadas), a fim de verificar se essa mudança produziria um melhor ajuste. Manteve-se ainda a exclusão de CE2, já realizada na análise do modelo de mensuração 1. Os resultados da confiabilidade e da validade convergente são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3

Indicadores de confiabilidade e AVE pós reespecificação do modelo

Variáveis Latentes	Alfa de Cronbach	Confiabilidade Composta	Variância Média Extraída (AVE)
Realização	0.752	0.858	0.669
Planejamento	0.807	0.875	0.639
Poder	0.716	0.876	0.779
Planejamento (Plano de Negócios)	0.912	0.945	0.851
Controles Financeiros	0.864	0.917	0.786
Fatores de Marketing	0.872	0.922	0.798
Controle de Pessoal	0.974	0.983	0.950
Desempenho	0.640	0.766	0.531

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Com a exclusão da variável ID1, o construto desempenho gerou uma redução de 0.762 para 0.640 no valor do *alfa de cronbach*, ainda aceitável para pesquisas exploratórias. O valor de 0.766 para a confiabilidade composta do construto “desempenho” reforça a presença da confiabilidade desses indicadores. Com todos os valores AVE e cargas fatoriais > 0.5, a validade convergente foi atestada. A validade discriminante do modelo reespecificado foi expressa pelos dois critérios. Certificou-se ainda a validade discriminante pelo critério HTMT, proposto por Henseler et al. (2015 apud Hair Jr. et al., 2016), para o qual o intervalo de confiança não deve incluir o valor 1 na combinação dos construtos, fato este evidenciado por meio do *bootstrapping* que segue apresentado na Tabela 4.

Tabela 4

Relações entre construtos (*bootstrapping*) pós reespecificação do modelo

Relações entre Variáveis Latentes	Amostra Original	Média da Amostra	Desvio Padrão	Estatística T	Valores de P
Características do Empreendedor → Realização	0.772	0.768	0.074	10.381	0.000
Características do Empreendedor → Planejamento	0.879	0.884	0.028	31.012	0.000
Características do Empreendedor → Poder	0.853	0.853	0.033	25.890	0.000
Características do Empreendedor → Proxies de Controle Gerencial	0.665	0.668	0.057	11.627	0.000
Características do Empreendedor → Desempenho	-0.364	-0.390	0.130	2.797	0.005
Proxies de Controle Gerencial → Planejamento (Plano de Negócios)	0.779	0.778	0.063	12.447	0.000
Proxies de Controle Gerencial → Controles Financeiros	0.769	0.775	0.055	14.003	0.000
Proxies de Controle Gerencial → Fatores de Marketing	0.517	0.511	0.147	3.512	0.000
Proxies de Controle Gerencial → Controle de Pessoal	0.710	0.699	0.103	6.890	0.000
Proxies de Controle Gerencial → Desempenho	0.621	0.669	0.136	4.571	0.000

Fonte: dados da Pesquisa (2019).

A significância das relações com a análise do teste *t* no modelo de Estrutural e de Mensuração foram significativas a 5% e *p-value* < 0,05. Ainda comparando os modelos 2 e 3, na análise do modelo estrutural, os resultados (Tabela 5) apontam uma redução em relação ao modelo 2, no R² nos construtos “realização”, “planejamento”, “proxies de controle gerencial”, planejamento” (plano de negócios) e “controles financeiros”. Com exceção de realização, as alterações, nos demais, foram muito pequenas. Já, os construtos “poder”, “fatores de marketing”, “controle de pessoal” e “desempenho” tiveram aumento nos seus respectivos R², ou seja, o modelo Estrutural agora representa 21,7% da variação de desempenho.

Tabela 5

Coefficientes de determinação, relevância preditiva e tamanho do efeito pós reespecificação

Variáveis Latentes	R ²	Q ²	f ²
Características do Empreendedor	-	-	0.329
Realização	0.596	0.368	0.332
Planejamento	0.773	0.454	0.394
Poder	0.727	0.540	0.308
Proxies de Controle Gerencial	0.443	0.160	0.294
Planejamento (Plano de Negócios)	0.607	0.479	0.610
Controles Financeiros	0.592	0.432	0.512
Fatores de Marketing	0.268	0.187	0.531
Controle de Pessoal	0.504	0.446	0.760
Desempenho	0.217	0.079	0.159

Fonte: dados da Pesquisa (2019).

A Tabela 6 mostra os efeitos diretos, indiretos e totais do modelo reespecificado. Para as relações diretas e indiretas, a variação foi inexpressiva, de forma que o efeito total de características do empreendedor no desempenho é de 4,9% (direto -36,4% e indireto 41,3%), uma variação de 1% em relação ao modelo 2. O efeito direto de características do empreendedor no uso de *proxies* de controle gerencial ficou em 66,5%. Já, o efeito de *proxies* de Controle Gerencial no desempenho foi de 62,1%.

Tabela 6

Valores dos efeitos diretos, indiretos e totais do modelo reespecificado

Relações entre Variáveis Latentes	Efeitos Diretos	Efeitos Indiretos	Efeitos Totais
Características do Empreendedor → Realização	0.772	0.000	0.772
Características do Empreendedor → Planejamento	0.879	0.000	0.879
Características do Empreendedor → Poder	0.853	0.000	0.853
Características do Empreendedor → Proxies de Controle Gerencial	0.665	0.000	0.665
Características do Empreendedor → Planejamento (Plano de Negócios)	0.000	0.519	0.519
Características do Empreendedor → Controles Financeiros	0.000	0.512	0.512
Características do Empreendedor → Fatores de Marketing	0.000	0.344	0.344
Características do Empreendedor → Controle de Pessoal	0.000	0.472	0.472
Características do Empreendedor → Desempenho	-0.364	0.413	0.049
Proxies de Controle Gerencial → Planejamento (plano de negócios)	0.779	0.000	0.779
Proxies de Controle Gerencial → Controles Financeiros	0.769	0.000	0.769
Proxies de Controle Gerencial → Fatores de Marketing	0.517	0.000	0.517
Proxies de Controle Gerencial → Controle de Pessoal	0.710	0.000	0.710
Proxies de Controle Gerencial → Desempenho	0.621	0.000	0.621

Fonte: dados da pesquisa (2019).

Algumas considerações decorrentes desses efeitos serão retomadas posteriormente. Considerando que o modelo reespecificado atendeu aos problemas de ajustes indicados anteriormente, ele foi empregado na análise subsequente, a fim de cumprir o objetivo geral da pesquisa.

4.1 Análise de Mediação das *Proxies* de Controle Gerencial

Para verificar a mediação, Hair Jr. et al. (2016) apontam que é necessário uma série de análises. O primeiro passo consiste em verificar se há significância do efeito indireto entre variável independente (VI) e dependente (VD) por meio de outro construto (variável mediadora - VM). Outro passo é avaliar o efeito direto: se ele não for significativo mediante um efeito indireto significativo, indica que a mediação é indireta. Se o efeito direto for significativo assim como o indireto, pode se distinguir entre mediação complementar (efeito direto e indireto significativos com a mesma direção) ou competitiva (efeito direto e indireto significativos com direções opostas).

Dessa forma, os autores expõem, com base em Zhao, Lynch e Chen (2010), que uma não mediação é postulada quando, no modelo em que estão presentes todos os construtos, o efeito direto entre a variável latente exógena e endógena é significativo, mas o efeito indireto não é, ou quando nem o efeito direto, nem o indireto são significativos. No modelo dessa pesquisa, tanto o efeito direto ($t = 2.797$), quanto o indireto ($t = 4.288$) são significativos.

Seguindo as análises, Hair Jr. et al. (2009) descrevem um série de 4 passos com vistas a realizar uma análise de mediação. Os passos serão descritos, utilizando-se os construtos dessa pesquisa (Figura 4) e, em seguida, discorre-se sobre as análises.

Verificar:

- 1º a) Se características do empreendedor se relaciona com desempenho (correlação significativa);
b) Se características do empreendedor se relaciona com *proxies* de controle gerencial (correlação significativa);
c) Se *proxies* de controle gerencial se relaciona com desempenho (correlação significativa);
- 2º Se a relação entre características do empreendedor e desempenho continua significativa e inalterada quando o construto de *proxies* é incluído no modelo, então a **mediação não é sustentada**;
- 3º Se a relação entre características do empreendedor e desempenho se mantém significativa, porém seu efeito é diminuído quando o construto de *proxies* é incluído no modelo, então a **mediação é parcial**;
- 4º Se o efeito entre características do empreendedor e desempenho for reduzido, de forma a não ser significativamente diferente de zero, então a **mediação é completa**.

Figura 4. Fases para análise de mediação

Fonte: os autores (2019).

A fim de cumprir a análise de mediação, como disposto na Figura 4, realizaram-se os testes de Verificação. Para realizar o teste proposto, é necessário rodar os dados de dois em dois construtos, uma vez que a 2ª etapa da análise sugere observar a significância da relação entre os dois construtos quando o suposto construto “mediador” é inserido no modelo. Na Figura 5, são apresentados os resultados dessa rotação por meio da técnica *bootstrapping*, que efetuou 1000 reamostragens da amostra inicial. Os coeficientes das figuras do teste são os resultados do teste-*t*, a fim de verificar a significância das relações (utilizando o valor de referência de $t = 2.000$, de 60 a 120 graus de liberdade, conforme tabela de distribuição *t*).

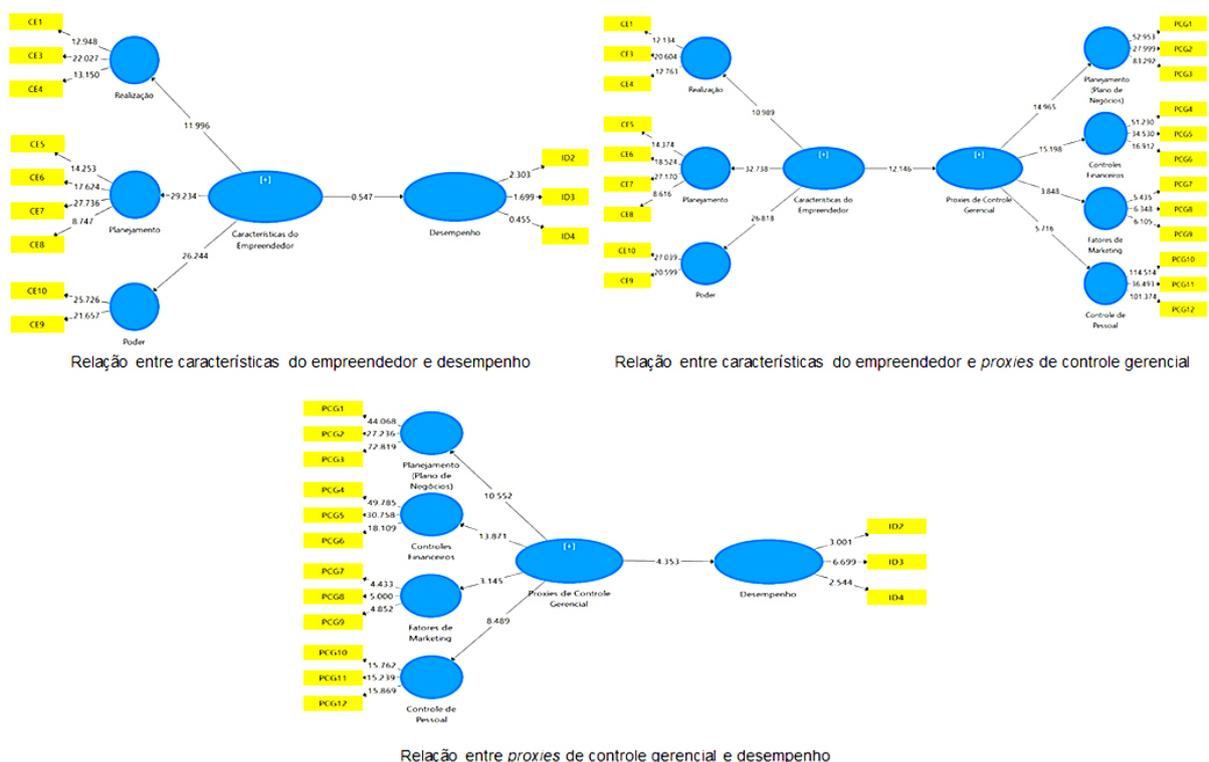


Figura 5. Teste em modelos alternativos sem mediação.

Fonte: dados da pesquisa (2019).

A ilustração aponta que a relação direta entre características do empreendedor e desempenho demonstrou não ser significativamente correlacionada ($t=0.547$). Na análise das outras duas relações (características do empreendedor X *proxies* de controle gerencial; *proxies* de controle gerencial X desempenho), ambas mostraram-se significativa a 5%. O coeficiente de caminhos assinalou a influência de *proxies* no desempenho em 40,9% sem a presença de características empreendedoras.

Com base nos quatro passos apresentados por Hair Jr. et al. (2009), observa-se então que: a relação entre *VI* e *VD* altera-se quando *VM* está presente, tornando-se significativa. Se ela permanecesse sem correlação direta, mas com correlação indireta, a mediação seria completa como apontado no quarto passo da Figura 4. Hair Jr. et al. (2016) mencionam que a classificação de mediação indireta de Zhao, Lynch e Chen (2010) é semelhante ao conceito de mediação completa de Baron e Kenny (1986). Já a mediação complementar e a mediação concorrente condizem com a mediação parcial, também segundo Baron e Kenny (1986).

Os coeficientes de caminhos entre os construtos, no modelo completo, demonstram que o efeito direto da *VI* sobre a *VD* é negativo (- 0.364) e o efeito indireto é positivo (0.413), indicando uma mediação concorrente. Mediante esses resultados, é possível concluir que o construto *proxies* de controle gerencial atua como mediador parcial e concorrente na relação características do empreendedor e desempenho, uma vez que a presença dele na relação não apenas gera significância direta entre elas, como também produz um efeito maior e positivo, ainda que de forma indireta (Tabela 6).

Portanto, a fim de discutir os resultados do estudo, segue-se com a verificação das hipóteses levantadas, expostas na Figura 6 a seguir.

	Hipóteses	Resultado
H1	As características do empreendedor influenciam positivamente o desempenho.	Rejeitada
H2	As características do empreendedor influenciam positivamente o uso de <i>proxies</i> de controle gerencial.	Não Rejeitada
H3	O uso de <i>proxies</i> de controle gerencial influencia positivamente o desempenho.	Não Rejeitada
H4	As <i>proxies</i> de controle gerencial atuam como mediadoras positivas na relação características do empreendedor e desempenho organizacional.	Não Rejeitada

Figura 6. Resultados das hipóteses da pesquisa

Fonte: os autores (2019).

Ao investigar a relação entre realização, planejamento, poder e desempenho, Lizote e Verdinelli (2014) encontraram uma relação significativa com desempenho de apenas seis das dez características trabalhadas no Empretec. Destas, “busca por oportunidades e iniciativa” e “exigência de qualidade e eficiência” relacionaram-se negativamente com o desempenho. Assim, a relação direta negativa entre características do empreendedor e desempenho dos empreendimentos, com a rejeição de H1, corroboram com alguns resultados encontrados em Lizote e Verdinelli (2014).

De outra forma, contrariam outros estudos como Fontenelle & Hoeltgebaum (2006); Man, Lau & Snape (2008); Veit & Gonçalves Filho (2008); Eravia, Handayani & Julina (2015); Lizote e Verdinelli (2015) Daciê et al. (2017). Essa rejeição de H1 está relacionada a uma presença significativa na amostra de características empreendedoras e um baixo desempenho (identificados pelas medidas de tendência central), evidenciando que outros fatores influenciam essa relação, como ponderado por Rauch et al. (2009) e Spillecke e Brettell (2013).

Como apontado por Herron e Robson Jr. (1993), alguns estudos obtiveram associações significativas entre os dois construtos, e em outros, não, advertindo ainda quanto à consideração das características do empreendedor, acima de qualquer outro fator sobre o sucesso de um empreendimento. Essas diferenças podem estar relacionadas às amostras pesquisadas e ao questionamento se de fato há uma personalidade sublime que se relacione com o desempenho (Gartner, 1989; Kerr, Kerr & Xu, 2018).

Em referência a H2, H3 e H4, são resultados consonantes com Leite (2016) e Daciê et al. (2017), onde identificaram que características do empreendedor influenciam positivamente o uso de *proxies* de controle gerencial. Da mesma forma, essas *proxies* geram influência positiva sobre o desempenho e os controles gerenciais potencializam o efeito de características empreendedoras sobre o desempenho.

Embora essas características do empreendedor (realização, planejamento e poder) não tenham apresentado relação direta positiva com o desempenho, demonstrou influência positiva por meio do uso de controles gerenciais, indicando sua contribuição para o desempenho organizacional (Bomfim & Torkomian, 2017).

A explicação de 62,1% do desempenho por controles gerenciais reforçam a concepção de que estes são importantes para as micros e pequenas empresas (Santos, Dorow & Beuren, 2016), indicando a necessidade de serem aplicadas com maior empenho e evidenciando que empreendedores precisam também atuar de forma objetiva (Fillion, 2000). A relação entre características do empreendedor e as *proxies* de controle gerencial coadunam com a menção em Roper (1998) de que controle e gestão tem substancial relação com essas características.

5. Considerações Finais

A relevância dos controles gerenciais para as organizações e o seu papel no desempenho delas são representados por uma linha homogênea na literatura. No entanto, a relação de características empreendedoras e o desempenho ainda trazem heterogeneidade de resultados em pesquisas que a investigaram, assim como é multifacetada a literatura que trata de empreendedorismo. Isso resulta em um questionamento se de fato essas características são valorosas aos empreendimentos.

O objetivo da contribuição empírica é mostrar a atuação das características empreendedoras (não trabalhadas até o momento pela assistência técnica) e sua relação com os demais construtos propostos, a fim de subsidiar o desenvolvimento para a atividade de piscicultura no Estado de Mato Grosso do Sul, onde a produção ainda sofre com muitos entraves. No entanto, a influência direta negativa de características do empreendedor no desempenho do negócio afloram questionamentos em torno de si.

A presente pesquisa confirmou que o uso de *proxies* de controle gerencial é também fator determinante ao desempenho de pisciculturas, assim como o é para empresas de outros setores da economia. Tal situação se deve ao fato de que essas *proxies* influenciam direta e positivamente o desempenho dessas organizações em 62,1%, na presença de características empreendedoras, e ainda atuam como mediadoras nessa relação.

A reespecificação do modelo, por meio da estratégia de desenvolvimento de modelos: excluiu a variável persistência, alocou a variável correr riscos calculados para a variável latente planejamento e excluiu o indicador de desempenho crescimento das vendas. Sugere-se a futuras pesquisas que esse novo modelo seja aplicado em outras amostras, como recomendado por Hair Jr. et al. (2009), aflorando ainda uma reflexão sobre o modelo de características empreendedoras utilizado no Empretec: haveria necessidade de reavê-lo?

Dada a relação entre os construtos do modelo, recomenda-se que essas variáveis sejam trabalhadas com maior esforço em demais pisciculturas de pequeno porte, como é o caso da amostra pesquisada, sendo interessante ainda incluir outras variáveis que possam explicar esse desempenho. Esse trabalho não explorou as questões qualitativas sobre essas interações. Trabalhos futuros poderiam investigar quais os motivos dessas características empreendedoras dos piscicultores influenciarem negativamente o desempenho da atividade de piscicultura.

O estudo apresentou algumas limitações, como o tamanho da amostra e sua característica não probabilística e por conveniência, o que impossibilita generalizações. Outra limitação ocorre devido ao constructo **características do empreendedor** ser obtido por meio de um modelo preexistente, o Empretec, dessa forma não foram formuladas hipóteses e análises sobre os subconstructos realização, planejamento e poder. A tempo, foi fornecido um relatório simplificado da pesquisa para a empresa de assistência técnica.

Referências

- Ahmad, K., & Zabri, S.M. (2015). *Factors explaining the use of management accounting practices in Malaysian medium-sized firms*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(4), pp. 762-781. Doi: <https://doi.org/10.1108/JSBED-04-2012-0057>
- Bomfim, E.M.C., & Torkomian, A.L.V. (2017). Características empreendedoras associadas ao desempenho de micro, pequenas e médias EBTs do setor de TIC em Ribeirão Preto. *GEPROS. Gestão da Produção, Operações e Sistemas*, v. 12(4), pp. 128-158. Doi: <https://doi.org/10.15675/gepros.v12i4.1751>
- Brito, R.P. de, & Brito, L.A.L. (2012). Vantagem competitiva, criação de valor e seus efeitos sobre o desempenho. *Revista de Administração de Empresas*, 52(1), pp.70-84. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902012000100006>
- Brush, C.G., Vanderwerf, P.A. (1992). A comparison methods and sources for obtaining estimates of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 7 (2), pp. 157-170. Doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90010-O](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90010-O)
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R., Carland, J.C. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *The Academy of Management Review*, 9(2), pp. 354-359. Doi: <https://doi.org/10.2307/258448>
- Carland, J.C., & Carland, J.W. (1996). The theoretical bases and dimensionality of the Carland Entrepreneurship Index. Presented to the RISE conference, and published in the Proceedings of the RISE '96 Conference, University of Jyväskylä, Finland, pp 1-24.
- Chandler, G.N., & Jansen, E. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 7 (3), pp. 223-236. Doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90028-P](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90028-P)
- Chandler, G.N. & Hanks, S.H. (1993). Measuring the performance of emerging business: a validation study. *Journal of Business Venturing*, 8 (5), pp. 391-408. Doi: [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90021-V](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90021-V)
- Chenhall, R.H. (2003). Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting Organizations and Society*, 28 (2-3), pp. 127-168. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00027-7](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00027-7)
- Cohen, J. (1988) *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. (2a ed.) New York: Psychology Press.
- Cooper, A. (2003). Entrepreneurship: the past, the present, the future. *Handbook of Entrepreneurship Research*, pp. 21-34. Doi: https://doi.org/10.1007/0-387-24519-7_2
- Cooper, D.R., & Schindler, P.S. (2016). *Métodos de Pesquisa em Administração*. (12a. ed.) Porto Alegre: Bookman.
- Crotty, M. (1998). *The Foundations of Social Research: Meaning and Perspective in the Research Process*. London: SAGE publications.
- Daciê, F. do P. (2016). Os iguais se diferem? Características determinantes do uso de proxies de controle gerencial em empresas do ambiente institucional APL de confecção.. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis, Universidade Federal do Paraná. Recuperado de <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/42716>
- Daciê, F. do P., Espejo, M.M. dos S.B., Gimenez, F.A.P., & Camacho, R.R. (2017). Are similar ones different? Determinant characteristics of management toolusage within companies sharing the same institutional environment. *Rausp Management Journal*, 52 (3), pp. 341-352. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.rausp.2017.05.006>

- Eggers, K. F., Guth, S. C., da Motta, M. E. V., Camargo, M. E., Fernandes, A. M., Prusch, R. V. F., & Tondolo, V. A. G. (2016). Empresa rural de piscicultura: criação de tilápias. *Custos e agronegócio online*, 12(4), pp. 295-309. Recuperado de <http://www.custoseagronegocionline.com.br/numero4v12/OK%2014%20tilapia.pdf>
- Eravia, D., Handayani, T., & Julina. (2015). The opportunities and Threats of small and médium enterprises in Pekanbaru: comparison between SMEs in food and restaurant industries. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 169 (20), pp. 88-97. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.289>
- Fillion, L.J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. Tradução de Maria Letícia Galizzi e Paulo Luz Moreira. *Revista de Administração*, 34(2), pp. 5-28. Recuperado de https://www.academia.edu/1168821/Empreendedorismo_empreendedores_e_propriet%C3%A1rios_gerentes_de_pequenos_neg%C3%B3cios
- Fillion, L.J. (2000). Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. *Revista de Administração de Empresas*, 7(3), pp. 2-7. Recuperado de <https://www.scielo.br/pdf/rae/v40n3/v40n3a13.pdf>
- Furtado, J. F. R. (1995). Piscicultura: uma alternativa rentável. Guaíba, RS: Agropecuária.
- Fontenelle, C.J.S., & Hoeltgebaum, M. (2006). A influência do perfil empreendedor no desempenho do negócio em um rede de franquia de confecção infantil. *Revista de Negócios*, 11(4), pp.131-149. Doi: <http://dx.doi.org/10.7867/1980-4431.2006v11n4p131-149>
- Frezatti, F., Carter, D.B., & Barroso, M.F.G. (2014). Accounting without accounting: Informational proxies and the construction of organisational discourses. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(3), pp. 426-464. Doi: <http://dx.doi.org/10.1108/AAAJ-01-2012-00927>
- Galli, L. F., & Torloni, C. E. C. (1999). *Criação de peixes*. São Paulo: Nobel.
- Garg, A.K., Joubert, R.J.O., & Pellissier, R. (2004). Measuring business performance: a case study. *Southern African Business Review*, 8(1), pp.7-21. Recuperado de <https://hdl.handle.net/10520/EJC91239>
- Gartner, W.B. (1989) "Who is an entrepreneur?" Is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 13(2), pp. 47-68. Doi: <http://dx.doi.org/10.1177/104225878801200401>
- Gil, A.C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa. (4a ed.) São Paulo: Atlas.
- Govindarajan, V. (1984). Appropriateness of accounting data in performance evaluation: na empirical examination of environmental uncertainty as an intervening variable. *Accounting Organizations and Society*, 9(2), pp. 125-135. Doi: [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(84\)90002-3](https://doi.org/10.1016/0361-3682(84)90002-3)
- Grégoire, D.A., Noel, M.X., Déry, R., & Béchar, J.-P. (2006). Is There Conceptual Convergence in Entrepreneurship Research? A Co-Citation Analysis of Frontiers of Entrepreneurship Research, 1981–2004. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 30(3), p. 333-373. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00124.x>
- Hair Jr., J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., & Tatham, R.L. (2009). Análise multivariada de dados. (6a ed.) Porto Alegre: Bookman.
- Hair Jr., J.F., Hult, D.G.T.M., Ringle, C.M., & Sarstedt, M. (2016). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. (2a ed.) SAGE publications.
- Hartman, H. (1954). Managers and entrepreneurs: a useful distinction?. *Administrative Science Quarterly*, 3 (4) pp. 429-451. Doi: <https://doi.org/10.2307/2390809>
- Herron, L., & Robinson Jr., R.B. (1993). A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, 8 (3), pp. 281-294. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90032-Z](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90032-Z)

- Hopwood, A.G. (1972). The relationship between accounting and personnel management - past conflicts and future potential. *Personnel Review*, 1(2), pp. 40-47. Doi: <https://doi.org/10.1108/eb055199>
- IPEA. (2017). Evolução da Piscicultura no Brasil: diagnóstico e desenvolvimento da cadeia produtiva da Tilápia. Recuperado de http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8043/1/td_2328.pdf
- Junqueira, E., Dutra, E.V., Zanquetto Filho, H., & Gonzaga, R.P. (2016). O efeito das escolhas estratégicas e dos sistemas de controle gerencial no desempenho organizacional. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), pp. 334-348. Doi: <https://doi.org/10.1590/1808-057x201601890>
- Kallunki, J.P., Laitinen, E.K., & Silvola, H. (2011). Impact of enterprise resource planning systems on management control systems and firm performance. *International Journal of Accounting Information Systems*, 12 (1), pp. 20-39. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2010.02.001>
- Kerr, S.P., Kerr, W.R., & Xu, T. (2018). *Personality traits of entrepreneurs: a review of recent literature. Harvard Business School Working Paper*, No. 18-047. Recuperado de <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=53601>.
- Leite, H. de O. (2016). Desempenho de micro e pequenas empresas: um estudo a luz das características do empreendedor-gestor e do controle gerencial. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, PR, Brasil. Recuperado de <https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/42435/R%20-%20D%20-%20HELENA%20DE%20OLIVEIRA%20LEITE%20FEUSER.pdf?sequence=1>
- Lenzi, F. C. (2008). Os empreendedores corporativos nas empresas de grande porte dos setores mecânico, metalúrgico e de material elétrico/comunicação em Santa Catarina: um estudo da associação entre os tipos psicológicos e competências empreendedoras reconhecidas. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Doi: <https://doi.org/10.11606/T.12.2008.tde-15012009-105920>
- Lima, E.M., Espejo, M.M. dos S.B., Pereira, C.A., & Frezatti, F. (2011). As respostas do GECON às críticas do Relevance Lost. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 22(1), pp. 177-200. Recuperado de <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/832>
- Lizote, S.A., & Verdinelli, M.A. (2014). Relação entre competências empreendedoras e desempenho: um estudo em empresas prestadoras de serviços contábeis. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(22), pp. 49-59. Doi: <https://doi.org/10.11606/rco.v8i22.55605>
- Lizote, S.A., & Verdinelli, M.A. (2015). Relação entre competências empreendedoras e desempenho: um estudo em meios de hospedagem do ambiente rural. *Desenvolvimento em Questão*, 13(29), pp. 90-124. Doi: <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2015.29.90-124>
- Lobontiu, G., & Lobontiu, M. (2014). The owner-manager and the functional management of a small firm. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 124(20), pp. 552-561. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.519>
- Low, M.B., & Macmillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: past research and future challenges. *Journal of Management*, 14(2), pp. 139-161. DOI: <https://doi.org/10.1177/014920638801400202>
- Macinati, M.S., & Anessi-Pessina, E. (2014). Management accounting use and financial performance in public health-care organisations: evidence from the Italian National health service. *Health Policy*, 117(1), pp. 98-111. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2014.03.011>
- Malmi, T., & Brown, D.A., (2008). Management control Systems as a package – Opportunities, challenges and research directions. *Management Accounting Research*, vol.19(4) , p. 287-300. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2008.09.003>

- Man, T.W.Y., Lau, T., & Chan, K.F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises: conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of Business Venturing*, 17 (2), pp. 123-142. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(00\)00058-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(00)00058-6)
- Man, T.W.Y., Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of Small and Medium Enterprises: an investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 21(3), pp. 257-276. Doi: <https://doi.org/10.1080/08276331.2008.10593424>
- Martins, G. de A., & Theophilo, C.R. (2016). Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. (3a. ed.) São Paulo: Atlas.
- Masakure, O., Cranfield, J., & Henson, S. (2008). The financial performance of non-farm microenterprises in Ghana. *World Development*, 36(12), pp. 2733-2762. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.12.005>
- Maziriri, E.T., & Mapuranga, M. (2017). The impact of management accounting practices (Maps) on the business performance of small and medium enterprises within the gauteng province of South Africa. *Journal of Accounting and Management*, 7(2). Recuperado de <http://journals.univ-danubius.ro/index.php/jam/article/view/4018/4183>
- McClelland, David C. (1972). *A sociedade competitiva: realização e progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.
- McClelland, David C. (1987). Characteristics of successful entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, Buffalo, 21(3), pp. 219-233. Doi: <https://doi.org/10.1002/j.2162-6057.1987.tb00479.x>
- Merchant, K.A., & Van der Stede, W.A. (2003). *Management control systems*, Edinburgh Gate: Pearson Education.
- Mia, L., & Chenhall, R.H. (1994). The usefulness of management accounting systems, functional differentiation and managerial effectiveness. *Accounting Organizations and Society*, 19(1), pp. 1-13. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(94\)90010-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(94)90010-8)
- Mingoti, S.A. (2005). *Análise de dados através de métodos de estatística multivariada: uma abordagem aplicada*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Mitchell, F., & Reid, G.C. (2000). Editorial. Problems, challenges and opportunities: the small business as a setting for management accounting research. *Management Accounting Research*, 11(4), pp. 385-390. Doi: <https://doi.org/10.1006/mare.2000.0152>
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(2), pp. 92-111. Doi: <https://doi.org/10.1108/13552551011026995>
- Mizumoto, F.M., Artes, R., Lazzarini, S.G., Hashimoto, M., & Bedê, M.A. (2010). A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: um estudo sobre capital humano, capital social e práticas gerenciais. *Revista de Administração*. São Paulo, 45(4), pp. 343-355. Doi: [https://doi.org/10.1016/S0080-2107\(16\)30466-6](https://doi.org/10.1016/S0080-2107(16)30466-6)
- Murphy, G.B., Trailer, J.W., & Hill, R.C. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of Business Research*, 36 (1), pp. 15-23. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(95\)00159-X](https://doi.org/10.1016/0148-2963(95)00159-X)
- Nascimento, J.C.H.B. do, & Macedo, M.A. da S. (2016). Modelagem de equações estruturais com mínimos quadrados parciais: um exemplo de aplicação do SmartPLS em pesquisas em contabilidade. *REPEC*, 10(3), pp. 289-313. Doi: <https://doi.org/10.17524/repec.v10i3.1376>
- Obschonka, M., & Stuetzer, M. (2017). Integrating psychological approaches to entrepreneurship: the Entrepreneurial Personality System (EPS). *Small Business Economics*, 49, pp. 203-231 Doi: <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9821-y>

- Oyadomari, J.C.T., Frezatti, F., Mendonça Neto, O.R. de, Cardoso, R.L., & Bido, D. de S. (2011). Uso do sistema de controle gerencial e desempenho: um estudo em empresas brasileiras sob a perspectiva da *resources-based view*. *Revista Eletrônica de Administração*, 17(2), pp. 298-329. Recuperado de <https://seer.ufrgs.br/read/article/view/38527/24749>
- Otley, David. (1978). Budget use and managerial performance. *Journal of Accounting Research*, 16(1) pp 122-149. Doi: <https://doi.org/10.2307/2490414>
- Otley, David. (1994). Management Control in contemporary organizations: towards a wider framework. *Management Accounting Research*, 5(3-4), pp. 289-299. <https://doi.org/10.1006/mare.1994.1018>
- Padoveze, C.L. (1999). O papel da contabilidade gerencial no processo empresarial de criação de valor. *Cadernos de Estudo USP*, 21. Doi: <https://doi.org/10.1590/S1413-92511999000200003>
- Peake, W., & Marshall, M.I. (2017). Women's management practices and performance in rural female-owned family businesses. *Journal of Family Business Management*, 7(2), pp.134-150. Doi: <https://doi.org/10.1108/JFBM-06-2016-0012>
- Raifur, L. (2013). Fatores determinantes de desempenho de pequenas e médias empresas da região centro-sul do estado do Paraná. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Doi: <https://doi.org/10.11606/T.12.2013.tde-13032014-164618>
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G.T., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(9), pp. 761-787. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00308.x>
- Reid, G., Smith, J. (2002). Feature information management systems. *Financial Management*, pp.24-26. Recuperado de <https://pureportal.strath.ac.uk/en/publications/the-bigger-picture-feature-on-information-management-systems>
- Richard, P.J., Devinney, T.M., Yip, G.S., & JOHNSON, G. (2009). Measuring organizational performance: towards methodological best practice. *Journal of Management*, 35(3). Doi: <https://doi.org/10.1177/0149206308330560>
- Ringle, C.M., Silva, D. da, & Bido, D. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), pp. 54-71. Doi: <https://doi.org/10.5585/remark.v13i2.2717>
- Roper, S. (1998). Entrepreneurial Characteristics, strategic, choice and small business performance. *Small Business Economics*, 11, pp. 11-24. Recuperado de https://www.academia.edu/3230210/Entrepreneurial_Characteristics_Strategic_Choice_and_Small_Business_Performance
- Santos, V. dos, Dorow, D.R., & Beuren, I.M. (2016). Práticas gerenciais de micro e pequenas empresas. *Revista Ambiente Contábil*, 8(1), pp. 153-186. Recuperado de <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/7271/6032>
- Silva, M.A.O.M. da, Gomes, L.F.A.M., & Correia, M.F. (2009). Cultura e orientação empreendedora: uma pesquisa comparativa entre empreendedores em incubadoras no Brasil e em Portugal. *Revista de Administração Contemporânea*, 13(1), pp. 57-71. <https://doi.org/10.1590/S1415-6552009000100005>
- Spillecke, S.B., & Brettel, M. (2013). The impact of sales management controls on the entrepreneurial orientation of the sales department. *European Management Journal*, 31(4), pp. 410-422. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2012.07.002>
- Tomei, P.A., & Souza, D.A.A.L.A. (2014). Análise das barreiras que dificultam a transformação do agricultor familiar em empreendedor rural no contexto brasileiro. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 13(3), pp.107-122. Doi: <https://doi.org/10.5585/riae.v13i3.2073>

- Veit, M.R., & Gonçalves Filho, C. (2008). O perfil do potencial empreendedor e seu impacto na gestão dos pequenos negócios. *Rev. Ciênc. Admin., Fortaleza*, 14(2), pp. 324-337. Recuperado de http://hp.unifor.br/pdfs_notitia/2501.pdf
- Venkatraman, N., & Ramanujam, V. (1986). Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches. *The Academy of Management Review*, 11(4), pp. 801-814. Doi: <https://doi.org/10.5465/AMR.1986.4283976>
- Zampier, M.A., & Takahashi, A.R.W. (2011). Competências empreendedoras e processos de aprendizagem empreendedora: modelo conceitual de pesquisa. *Ebape*, 9, (ed. esp.), pp.564-585. <https://doi.org/10.1590/S1679-39512011000600007>
- Wiklund, J. (1999). The sustainability of the entrepreneurial orientation—performance relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(1), pp. 37-48. <https://doi.org/10.1177/2F104225879902400103>

Diretrizes aos Autores

1. Regras para submissão de artigos

Para submissão de artigos à Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade - REPeC, os autores devem seguir as normas e critérios definidos pela REPeC. A partir de Janeiro de 2013 são seguidas as normas da *American Psychological Association* (APA) no que se refere às citações e referências bibliográficas. Serão rejeitadas as submissões que não estiverem de acordo com as normas.

Os artigos submetidos à Revista devem ser inéditos, ou seja, não terem sido publicados ou enviados a outro periódico.

Os artigos podem ser redigidos em português ou inglês, com no mínimo 5.000 e máximo 9.000 palavras, incluindo tabelas, figuras, notas e referências. São permitidos, no máximo, 5 (cinco) autores por artigo. Todos os artigos aprovados serão traduzidos e publicados nas duas línguas: português e inglês.

Os artigos que contiverem Tabelas ou Figuras, estas devem estar em formato que permitam ser editadas. Caso algumas dessas Tabelas ou Figuras tenham sido importadas de outros programas, como Excel, Power Point etc., deve ser enviado também o arquivo de origem como Arquivo Complementar.

Não usar expressões como id., ibid., op. cit., loc. cit. e assemelhadas, ou notas de referência e de rodapé. São admitidas notas no final do texto, no entanto, devem ser evitadas.

A submissão dos artigos deve ser de forma eletrônica pelo site www.repec.org.br. Ao final da submissão será enviada mensagem eletrônica por e-mail com a confirmação do recebimento do artigo.

2. Conteúdo e formatação dos artigos

Para submissão, os artigos devem conter:

- o **título** no idioma de origem do artigo (português ou inglês) sem identificação do(s) autor(es);
- um **resumo** no idioma de origem do artigo (português ou inglês) em no mínimo 150 e máximo de 200 palavras, espaço simples entre linhas, composto pelos seguintes elementos, conforme Quadro abaixo: **Objetivo, Método, Resultados e Contribuições**. Ao final do resumo devem ser inseridas de **três a cinco palavras-chave**;

Objetivo: este estudo teve o objetivo de investigar a relevância da educação e da pesquisa em contabilidade para o crescimento da economia brasileira durante a primeira década do século XXI.

Método: na coleta de dados para a sua realização, este estudo contou com um questionário estruturado elaborado a partir da literatura pertinente, o qual foi testado e aplicado a uma amostra de contadores e empresários brasileiros durante o ano de 2017. Na análise desses dados foi realizada uma análise de conteúdo e utilizados testes estatísticos para o estabelecimento de relações entre as respostas obtidas.

Resultados: os principais achados deste estudo indicam que a ampliação da educação e da pesquisa em contabilidade no Brasil foi essencial para o crescimento da economia, de acordo com a percepção dos respondentes, embora ainda haja a impressão de que é necessário que contadores e empresários façam melhor uso das informações contábeis.

Contribuições: do ponto de vista acadêmico, as evidências desta pesquisa contribuem com o preenchimento de uma importante lacuna existente na literatura nacional. No que se refere ao mercado, contribuem ao fornecer evidências de que, apesar de haver percepção de relevância, ainda é preciso que seus usuários façam melhor uso das informações da contabilidade.

Palavras-chave: Educação; Pesquisa; Contabilidade.

- o artigo propriamente dito redigidos em português ou inglês, com no mínimo 5.000 e máximo 9.000 palavras, incluindo tabelas, figuras, notas e referências.
- as páginas dos artigos devem estar devidamente numeradas no canto superior direito, digitadas em editor de texto Word for Windows, nas seguintes condições:
 - papel formato A4 (210 x 297 mm);
 - fonte Times New Roman, tamanho 12;
 - espaço entre linhas: simples;
 - entrada de parágrafo: 1,25;
 - margens: superior 3cm, inferior 2cm, esquerda 3cm, direita 2cm;
 - tabelas e figuras em fonte Times New Roman, tamanho 10;
 - as citações e referências devem obedecer as normas atuais da APA (*American Psychological Association*).

3. Tabelas e Figuras¹

As tabelas e figuras devem ser usadas nos artigos sempre que suas informações tornarem a compreensão do texto mais eficiente, sem que haja repetição das informações já descritas no texto.

3.1 Tabelas

A tabela normalmente deve mostrar valores numéricos ou informação textual organizados em uma exposição ordenada de colunas e linhas. **Qualquer outra demonstração textual deve ser caracterizada como figura.**

A tabela deve ser apresentada com suas informações de forma visível e suficientes para sua compreensão e deve ser formatada da seguinte forma:

1 Grande parte dessas orientações foi adaptada do Manual de Submissão da Revista de Administração Contemporânea – RAC, disponível em www.anpad.org.br.

Editor de tabelas	Word for Windows 97 ou posterior. Caso os autores tenham elaborado suas tabelas no programa Excel ou similares, por favor refaçam as tabelas utilizando o recurso em Word.
Fonte	Times New Roman, tamanho 10.
Espaçamento entre linhas	Simple.
Espaçamento antes e depois	3 pt.
Cores em tabelas	Utilizar apenas as cores preto e branco (escala de cinza).
Título	O título de tabela precisa ser claro e explicativo. Ele deve ser colocado acima da tabela, no canto superior esquerdo, e na linha seguinte, logo abaixo da palavra Tabela (com a inicial maiúscula), acompanhada do número que a designa. As tabelas são apresentadas com números arábicos de forma sequencial e dentro do texto como um todo. Ex.: Tabela 1, Tabela 2, Tabela 3 etc.
Citação de tabelas	Ao citar tabelas no corpo do texto escrever apenas o número referente à tabela, por exemplo: Tabela 1, Tabela 2, Tabela 3 etc. (a palavra 'Tabela' deverá ser apresentada com a primeira letra maiúscula). Nunca escreva 'tabela abaixo', 'tabela acima' ou ainda, 'tabela da página XX', pois a numeração das páginas do artigo pode alterar-se durante sua formatação.
Notas de tabelas	A fonte utilizada nas notas da tabela deve ser Times New Roman, tamanho 10, espaçamento simples. As notas devem ser descritas no rodapé da tabela e servem para indicar a Fonte das informações da tabela, além de outras informações importantes para o entendimento da tabela.

3.2 Figuras

A figura deve evidenciar um fluxograma, um gráfico, uma fotografia, um desenho ou qualquer outra ilustração ou representação textual.

A figura deve ser apresentada com suas informações de forma visível e suficientes para sua compreensão e deve ser formatada da seguinte forma:

Fonte	Times New Roman, tamanho 10.
Cores em figuras	Utilizar apenas as cores preta e branca (escala de cinza).
Formato	Encaminhar as figuras em formato editável.
Título	Explica a Figura de maneira clara e objetiva. O título deve ser colocado sob a figura e numerado com números arábicos de forma sequencial, precedido pela palavra Figura (com a inicial maiúscula). Ex.: Figura 1, Figura 2, Figura 3, etc. Depois do título, quaisquer outras informações necessárias para esclarecimentos da figura ou fonte devem ser acrescidas como Nota.
Legenda	A legenda é a explicação dos símbolos utilizados na figura e deve ser colocado dentro dos limites da figura.
Tamanho e proporção	As figuras devem ajustar-se às dimensões do periódico. Portanto uma figura deve ser elaborada ou inserida no artigo de modo a poder ser reproduzida na largura de uma coluna ou página do periódico em que ele será submetido.
Citação no corpo do texto	Ao citar uma figura no corpo do texto escreva apenas o número referente a figura, por exemplo: Figura 1, Figura 2, Figura 3 etc. (a palavra 'Figura' deverá ser apresentada com a primeira letra em maiúsculo). Nunca escreva 'figura abaixo', 'figura acima', ou ainda, 'figura da página XX', pois a numeração das páginas do artigo pode-se alterar durante sua formatação.

4. Citações e Referências

Para a versão completa das normas de citações e referências de acordo com a APA (American Psychological Association), acesse <http://www.repec.org.br/index.php/repec/article/view/1607/1237>.