

ISSN 1981-8610

CC BY

repec

Versão em Português

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade

Journal of Education and Research in Accounting

REPeC, Brasília, v. 11, n. 4, out./dez. 2017
Disponível online em www.repec.org.br
DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v11i4>

Data de publicação: 21 de dezembro de 2017

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
Ilse Maria Beuren, Doutora, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), SC, Brasil
Jacqueline Veneroso Alves da Cunha, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), MG, Brasil
Orleans Silva Martins, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil
Patrícia Gonzalez Gonzalez, Doutora, Universidad del Valle (UV), Cali, Colômbia
Valcemiro Nossa, Doutor, Fucape Business School (FBS), ES, Brasil

EDITOR

Orleans Silva Martins, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil

EDITORES ADJUNTOS

Felipe Ramos Ferreira, Doutor, Fucape Business School (FBS), ES, Brasil.
Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor, Universidade de São Paulo (USP), SP, Brasil.
Márcia Maria dos Santos Bortolocci Espejo, Doutora, Universidade Federal do Mato Grosso do Sul (UFMS), MS, Brasil;
Paulo Roberto da Cunha, Doutor, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), SC, Brasil

CORPO EDITORIAL CIENTÍFICO

Adriano Rodrigues, Doutor, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), RJ, Brasil
Alfredo Sarlo Neto, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), ES, Brasil
Aneide Oliveira Araujo, Doutora, Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), RN, Brasil
Antonio Benedito Silva Oliveira, Doutor, Universidade Católica de São Paulo (PUCSP), SP, Brasil
Cláudio Parisi, Doutor, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), SP, Brasil
Edilson Paulo, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil
Eduardo Schiehl, PhD, HEC Montreal, Canadá
Fátima Souza Freire, Doutora, Universidade de Brasília (UNB), DF, Brasil
Fernando Caio Galdi, Doutor, Fucape Business School (FBS), ES, Brasil
Ilirio José Rech, Doutor, Universidade Federal de Uberlândia (UFU), MG, Brasil
Jeronymo José Libonati, Doutor, Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), PE, Brasil
José Alonso Borba, Doutor, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), SC, Brasil
Laura Edith Taboada Pinheiro, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), MG, Brasil
Lauro Brito de Almeida, Doutor, Universidade Federal do Paraná (UFPR), PR, Brasil
Leandro Cañibano, Doutor, Universidad Autonoma de Madrid, Espanha
Luis Eduardo Afonso, Doutor, Universidade de São paulo (USP), SP, Brasil
Luis Lima Santos, Doutor, Instituto Politécnico de Leiria (IPL), Portugal
Maise de Souza Ribeiro, Doutora, Universidade de São Paulo de Ribeirão Preto (USP-RP), SP, Brasil
Márcia Martins Mendes De Luca, Doutora, Universidade Federal do Ceará (UFC), CE, Brasil
Marcos Antonio Souza, Doutor, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), RS, Brasil
Milanez Silva de Souza, Doutor, Universidade Federal do Amazonas (UFAM), AM, Brasil
Roberto Carlos Klann, Doutor, Universidade Regional de Blumenau (FURB), SC, Brasil
Sonia Maria da Silva Gomes, Doutora, Universidade Federal da Bahia (UFBA), BA, Brasil
Waldir Jorge Ladeira dos Santos, Doutor, Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ), RJ, Brasil

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

Rosângela Bekman dos Santos, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

Orleans Silva Martins, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil

PROJETO GRÁFICO

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

DIAGRAMAÇÃO

Pedro de Moraes, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

BIBLIOTECÁRIA

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

ASSISTENTE EDITORIAL

Rosângela Bekman dos Santos, 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 – 2017



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

Editorial

Prezado leitor,

A Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC) é um periódico científico mantido pela Academia Brasileira de Ciências Contábeis (Abracicon), publicado trimestralmente de forma eletrônica.

Neste ano, a REPeC completou 10 anos da edição do seu primeiro número, em janeiro de 2017, e publicou um número especial comemorativo desta data. Desde de então, já são 11 volumes, totalizando 41 números publicados ininterruptamente. Durante este período, a REPeC passou a ser ranqueada pelo Qualis/Capes no estrato B3 em 2011, subindo ao B2 em 2013 e ao atual B1 no final de 2016. Isso demonstra o compromisso das equipes editoriais que passaram pela revista ao longo desses anos.

Sendo assim, concluímos o último número de 2017 agradecendo a todos os que fizeram parte da REPeC ao longo desses anos. Certamente essa sinergia formada foi essencial para o sucesso da revista.

Nesta edição de 2017 (v. 11, n. 4), publicamos seis artigos científicos, conforme sínteses a seguir.

O primeiro trabalho, intitulado “**Diferenças de Aprendizagem Autodeterminada em Estudantes de Pós-Graduação: Uma Análise Relacionando Grupo de Idade e Gênero ao Uso de Estratégias**”, de autoria de *Raimundo Nonato Lima Filho* e *Silvia Pereira de Castro Casa Nova*, buscou explorar e analisar o Questionário de Estratégias Motivadas de Aprendizagem (MSLQ), validado por Modelagem de Equações Estruturais e, adicionalmente, verificar se idade ou gênero afetam o nível de aprendizagem autorregulada dos alunos de mestrado e doutorado no Brasil. Os autores formularam duas hipóteses argumentadas pela influência das variáveis “idade” e “gênero” nos Níveis de Autodeterminação (SDT) dos participantes do estudo, e verificaram que essas hipóteses não foram suportadas pelos resultados da análise multivariada dos dados. Esses resultados sugerem que outras variáveis – tais como em que ponto no curso estão ou em que tipo de instituição de ensino estão estudando – devem ser analisadas.

Talieh Shaikhzadeh Vahdat Ferreira e *Francisco José da Costa* são os autores do trabalho intitulado “**Big Data: Reflexões Epistemológicas e Impactos nos Estudos de Finanças e Mercado de Capitais**”, que é um ensaio teórico que buscou analisar o aspecto conceitual e epistemológico da utilização de dados intensivos e seus reflexos para a área de Finanças. Os autores consideram que o método hipotético-dedutivo de pesquisas empíricas, que é o mais recorrente, limita a construção do conhecimento na dita ‘era Big Data’, uma vez que tal abordagem parte de uma teoria estabelecida e restringe as pesquisas ao teste à(s) hipótese(s) proposta(s). Defendemos aqui a apropriação de uma abordagem abdução, como defendida em Haig (2005), que tem convergência com as ideias da *grounded theory*, que parece ser a abordagem mais adequada para esse novo contexto, por possibilitar a ampliação da capacidade de se obter informações de valor dos dados.

“**Presença do Gênero Feminino entre os Discentes dos Programas de Pós-Graduação de Ciências Contábeis no Brasil**” foi o terceiro trabalho publicado, escrito por *Daniele Cristina Bernd, Marcielle Anzilago e Ilse Maria Beuren*, que verificou a presença do gênero feminino entre os discentes dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil, no período de 2010 a 2016. Foram selecionados 26 cursos de mestrado acadêmico, 5 de mestrado profissional e 13 de doutorado em Ciências Contábeis, em que foram identificados 3.013 discentes ingressantes. Seus resultados indicam que o número de discentes do gênero feminino ingressantes nos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis no Brasil são inferiores ao de discentes do gênero masculino, no período analisado, com visíveis diferenças regionais.

O quarto trabalho, com o título “**Características e Perspectivas Internacionais dos Diversos Grupos de Interesses em Relação À IFRS SMEs**”, de *Juçara Haveroth, Evandro de Nez, Ângela Bilk e Roberto Carlos Klann* identifica as características e perspectivas dos diversos grupos de interesses em relação às IFRS das *Small and Medium-sized Enterprises* (SMEs) e apresenta mais dois objetivos específicos: identificar e caracterizar quem enviou as cartas comentários ao Iasb e caracterizar os comentários destas cartas na pré-implantação da norma. Por meio da análise de 57 cartas comentários de pré-implantação enviadas ao Iasb, objetivando ajustes na norma SMEs, verificam que todos os continentes participaram dos comentários, contudo, que há concentração na Europa. Traz, ainda, a informação de que Associações de Contabilidade foram as maiores interessadas na IFRS das SMEs. Países com pouca representatividade participaram do processo, enquanto outros com importância global ficaram de fora de qualquer comentário.

“**Estrutura de Capital e Governança Corporativa nas Empresas Listadas na BM&FBovespa**” de *Bruno Goes Pinheiro, Alessandra Carvalho de Vasconcelos, Márcia Martins Mendes De Luca e Vicente Lima Crisóstomo* foi o quinto trabalho publicado, que analisa a relação entre estrutura de capital e governança corporativa no Brasil. Em seus resultados, os autores observaram que as empresas não participantes dos níveis diferenciados de governança corporativa apresentam maior endividamento médio. No ano de 2012, as empresas receberam maior volume de recursos financiados pelo BNDES, destacando-se a empresa Petrobras. Os resultados apontam que a governança corporativa influenciou negativamente o endividamento subsidiado, e que a rentabilidade apresentou uma relação negativa com todos os quatro tipos de endividamento analisados, confirmando-se no mercado brasileiro o que preceitua a teoria *Pecking Order*.

O sexto trabalho é de *Antônio Cariano, Fábio Henrique Ferreira de Albuquerque, Manuela Marcelino e Nuno Rodrigues*, intitulado “**Contabilidade das operações de leasing: Análise de possíveis ocorrências de lobbying no processo de emissão da IFRS 16**”, que analisou a potencial existência de *lobbying* no processo de substituição da *International Accounting Standard* (IAS) 17 pela *International Financial Reporting Standard* (IFRS) 16, emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (Iasb) e relativas às locações. Foram recolhidas 641 *comment letters* submetidas à consulta pública no âmbito do *Exposure Draft* revisto. Os resultados sugerem a existência de *lobbying* a partir da constatação de divergências significativas entre entidades financeiras e não financeiras no que às questões principais da norma diz respeito, relacionadas com o reconhecimento e com o modelo único de contabilização das locações.

Por fim, toda a Equipe Editorial da REPeC lhe deseja uma boa leitura!

Prof. Dr. Orleans Silva Martins
Editor Geral

Diferenças de aprendizagem autodeterminada em estudantes de pós-graduação: Uma análise relacionando grupo de idade e gênero ao uso de estratégias

Resumo

Objetivo: as discussões sobre a teoria da Autodeterminação têm sido mais frequentes ultimamente no campo da educação. Essa teoria destaca a importância da motivação dos estudantes como fonte de satisfação imediata nas tarefas acadêmicas. O objetivo deste estudo é explorar e analisar o Questionário de Estratégias Motivadas de Aprendizagem (MSLQ), validado por Modelagem de Equações Estruturais e, adicionalmente, verificar se idade ou gênero afetam o nível de aprendizagem autorregulada dos alunos de mestrado e doutorado no Brasil.

Método: o modelo operacional da pesquisa delineou a formulação de duas hipóteses, argumentando pela influência das variáveis “idade” e “gênero” nos Níveis de Autodeterminação (SDT) dos participantes do estudo.

Resultados: essas hipóteses, porém, não foram suportadas pelos resultados da análise multivariada dos dados, o que é um diagnóstico interessante, dado que as variáveis estudadas não indicaram relevância estatisticamente significativa. Esses resultados sugerem que outras variáveis – tais como em que ponto no curso estão ou em que tipo de instituição de ensino estão estudando – devem ser analisadas.

Contribuições: limitações importantes desta pesquisa podem ser vistas como oportunidades para futuras pesquisas: a amostra foi retirada de um público específico; a pesquisa pode exibir um viés de métodos comuns; e houve baixa participação de estudantes de mestrado profissional. Estudos futuros podem adotar diferentes estratégias metodológicas e/ou envolver amostras mais diversas ou acompanhar os alunos por mais tempo. Como implicações práticas, as descobertas empíricas podem ajudar professores, estudantes, pesquisadores, instituições de ensino e programas de pós-graduação a compreenderem os aspectos da aprendizagem autodeterminada que caracterizam estudantes de mestrado e doutorado em Contabilidade.

Palavras-chave: Estudo autodeterminado. Educação Contábil. Motivação.

Raimundo Nonato Lima Filho

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP) e Professor na Universidade do Estado da Bahia (UNEB) e na Faculdade de Ciências Aplicadas e Sociais de Petrolina (FACAPE). **Contato:** Campus Universitário, s/n. Vila Eduardo, Petrolina (PE). CEP.: 56.328-000.

E-mail: rnfilho@gmail.com

Silvia Pereira de Castro Casa Nova

Livre Docência em Educação Contábil pela Universidade de São Paulo (USP) e Professora Associada na Universidade de São Paulo (USP). **Contato:** Av. Prof. Luciano Gualberto, 908, sala 214 – prédio FEA 3. Cidade Universitária. São Paulo (SP). CEP.: 05508-010.

E-mail: silvianova@usp.br

1. Introdução

A teoria da Autodeterminação (SDT) defende que cada pessoa tem a tendência inata de crescer e se desenvolver em busca da otimização total de seu potencial. Para isso, é necessário o cumprimento de três tipos básicos de necessidades psicológicas: necessidades de autonomia, necessidades de competência e necessidades de relacionamento (Deci & Ryan, 2000). O SDT surgiu nos anos setenta a partir dos estudos sobre motivação no comportamento humano; argumenta que cada pessoa tem traços positivos conhecidos como “tendências de crescimento inerentes”. Ou seja, cada pessoa está intrinsecamente imbuída de proatividade, talentos e potenciais para o crescimento intelectual. No entanto, é importante notar que, mesmo que essas tendências sejam inerentes, elas não são automáticas, o que torna necessário que fatores intrínsecos e extrínsecos promovam seu desenvolvimento. As teorias que precederam o SDT indicaram que a aprendizagem pode ser promovida por meio de estímulos motivacionais.

O cenário atual de desempenho profissional desperta a comunidade acadêmica com a expectativa de que os estudantes (futuros profissionais) se tornem indivíduos adaptáveis às transformações e às demandas do mercado de trabalho e do mundo profissional, e como cidadãos críticos e participativos [AAA] (2012). À luz do contexto atual envolvendo a profissão contábil, a educação contábil assumiu o desafio de acompanhar as mudanças no contexto profissional e social e de contemplar uma educação que estimule a adoção de estratégias de aprendizagem autodeterminadas. Assim, prestar atenção no aprendizado desses estudantes tornou-se a principal preocupação para atingir tais objetivos. Para Tuysuzoglu (2011), o propósito da educação não deve ser a mera acumulação de conhecimento, mas o mais importante é aumentar a consciência das habilidades de aprendizado.

A pesquisa educacional nas últimas décadas defendeu a promoção de atitudes motivacionais em estudantes durante o processo ensino-aprendizagem. Particularmente na Contabilidade, as mudanças exigidas pela convergência dos padrões brasileiros em relação às regulamentações internacionais provocaram discussões no contexto educacional. Por outro lado, as demandas sociais sobre a profissão, no sentido de satisfazer às necessidades informativas de um público mais amplo e difuso, tornaram o contexto profissional atual mais complexo do que aquele que experimentaram os antigos *book-keepers*. Portanto, o profissional da contabilidade deve adotar uma postura crítica e assumir o papel de aprendiz (Smith, 2001). Diante dessa demanda, a profissão contábil exigiu da comunidade científica – e especialmente da pesquisa educacional na área – perspectivas relacionadas à preparação dos alunos para a vida profissional, especialmente nas atividades de aprendizagem, julgamento de decisões alternativas, retenção de habilidades e busca de conhecimento (Martin & Dowson, 2009; Schleifer & Dull, 2009).

Diante desse cenário, as recomendações da *Accounting Education Change Commission* [AECC] (1990) e do *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) (2000) apontam para a necessidade de formação em sala de aula que leva os estudantes de Contabilidade a adotarem atributos permanentes de aprendizagem e habilidades. A *American Accounting Association* [AAA] (2012), por sua vez, indica sete recomendações sobre o ensino da profissão contábil: construindo uma profissão aducada para o futuro; pedagogias flexíveis e formação de professores; ensino crítico; currículos envolvendo recursos de aprendizagem; atrair candidatos de alto potencial para a profissão; mecanismos de divulgação de informações sobre mercados atuais e futuros; e estratégias para converter o pensamento em ação. Observe que essas recomendações estão diretamente relacionadas à discussão desta pesquisa, que baseia sua proposta em educação continuada, com o objetivo de integrar pesquisa, educação e prática contábil.

Alguns pesquisadores educacionais afirmam que existem diferenças expressivas entre estudantes autodeterminados e aqueles que precisam de regulação externa de sua aprendizagem (Arias, Lozano, Cabanach & Pérez, 1999; Richter & Schmid, 2010; Xu, Benson, Mudrey-Camino, & Steiner, 2010). Os alunos que não se autorregulam não possuem metas educacionais bem delineadas e, portanto, têm uma dependência cognitiva maior (Zimmerman, 2001). Os autodeterminados, por sua vez, são motivados e flexíveis, o que constitui o perfil necessário para o desenvolvimento de competências (Ryan & Deci, 2000). Assim, a autodeterminação na aprendizagem é uma tendência inata para a busca de desafios e aprendizado de no-

vas habilidades. E, conseqüentemente, a falta de autodeterminação no processo de aprendizagem resulta em dificuldades para desenvolvimento e conclusão de atividades e tarefas, bem como em dependência de agentes externos para a conclusão dessas tarefas.

A partir desse contexto, surge a perspectiva deste estudo de explorar e analisar os níveis de aprendizagem autodeterminada dos estudantes de contabilidade brasileira em programas de mestrado e doutorado. Esta análise usa o MSLQ, além de examinar se idade ou gênero afetam o nível de aprendizagem autodeterminada. Portanto, o objetivo é responder ao seguinte problema de pesquisa: **qual é o relacionamento entre idade e/ou gênero com o nível de aprendizagem autodeterminada?** Os resultados desta pesquisa são relevantes para o ensino da Contabilidade, dada a importância do estudo de estratégias de conhecimento e sua transferência para novos aprendizados, especialmente em indivíduos que estarão, em curto prazo – ou já estão – desenvolvendo pesquisas e liderando a formação de novos profissionais na área.

Rausch (2012) discute o papel dos programas de pós-graduação na formação de professores a partir da perspectiva de educação empresarial e da atuação em pesquisa científica. O autor conclui destacando a importância do papel do professor-pesquisador, uma vez que eles são responsáveis por fazer do professor um produtor de conhecimento e não apenas um replicador. Ou seja, a formação da faculdade deve ser orientada não só para a atuação no campo educacional, como defendido por Fiorentini (2004), mas também na pesquisa científica.

Araújo, Lima, Oliveira e Miranda (2015) mapearam os principais problemas enfrentados pelos professores de contabilidade no início de sua carreira e nas etapas subsequentes da carreira acadêmica. Um dos desafios identificados foi a falta de motivação dos alunos. Este prognóstico justifica o alcance da proposta deste estudo, dado não só o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade (IFRS) na profissão e no ensino/aprendizagem da Contabilidade no Brasil, mas também o recente crescimento da oferta de cursos de graduação e pós-graduação em Contabilidade no país.

Este artigo está organizado da seguinte forma: na sequência, discutimos o nosso quadro teórico, posicionando o estado da arte no tópico; depois disso, nossos procedimentos metodológicos são apresentados, bem como as limitações de nosso estudo; no próximo passo, exploramos nossos dados, começando com a análise de dados estatísticos, usando análise de fator e modelagem de equações estruturais, terminando com uma análise de regressão; finalmente, apresentamos nossas considerações finais, descrevendo as possibilidades de pesquisa futura.

A amostra compreendeu 516 entrevistados, 273 (52,9%) do gênero masculino e 243 (47,1%) do gênero feminino. A idade média foi de 32,5 anos, com um desvio-padrão de 8,4, mediana de 31 e uma moda de 25 anos. A maioria dos alunos (82,7%) tinha entre 21 e 40 anos de idade. A análise estatística descritiva mostra que as mulheres entraram em programas acadêmicos de mestrado e doutorado antes dos homens e eram a maioria nesses tipos de cursos até os 30 anos, em que, essa marca, os homens eram mais numerosos. Para os cursos de mestrado profissional, a presença masculina foi equilibrada em todas as faixas etárias. Nesse tipo de programa, os participantes tinham uma idade média de 40 anos, significativamente superior à idade média dos homens em programas de mestrado acadêmico (25 anos). Estratégias de estímulo extrínseco, ansiedade durante os exames e controle de aprendizagem foram as estratégias de aprendizagem menos utilizadas. A partir de nossos resultados de pesquisa, destacamos as seguintes estratégias autodeterminadas como prevalentes: interesse no conteúdo estímulo extrínseco e autoconfiança. Para todas as variáveis relacionadas ao SDT, os estudantes de doutorado apresentaram níveis mais elevados do que os alunos do mestrado. Quanto à idade, os resultados não foram conclusivos para nenhuma das estratégias. Por outro lado, em relação ao gênero, as mulheres apresentaram-se como mais autodeterminadas, apresentando maiores médias e desvios-padrão mais baixos. Com base nos resultados dos testes de hipóteses, a idade não influencia, significativamente, os escores de aprendizagem do SDT, e os escores das estratégias de aprendizagem do SDT não diferenciam, significativamente, entre os gêneros.

2. Arcabouço Teórico

Considerando a necessidade de uma evolução teórica que permita o manejo de novos paradigmas de aprendizagem, a teoria da Autodeterminação foi desenvolvida por Deci e Ryan (1985), com base na motivação, e destaca que as pessoas tendem a ser estimuladas ao aprendizado pelas necessidades de satisfação e de desenvolvimento pessoal. Os autores se ancoraram no estudo de White (1975) para entender a necessidade de uma pessoa se sentir capaz, e, nos pressupostos de DeCharms (1984), de que o *locus* da causalidade em relação a um certo resultado de aprendizagem decorre de fatores internos e modificáveis e, portanto, depende do assunto si mesmos.

A premissa inicial do SDT afirma que pessoas procuram atividades relacionadas ao seus processos internos de crescimento, o que os leva a aceitar desafios e a buscar novas experiências como forma de manter a integridade do eu. Desse ângulo, aprender seria o que faz sentido para um sujeito amadurecido, uma vez que estaria ligado à motivação para assumir tarefas e atividades (Brockelman, 2009). Portanto, a SDT é caracterizada como uma das teorias da motivação humana.

Motivação é o termo usado para descrever os esforços que as pessoas gastam para a realização de certas atividades (Schermerhorn, 2007). Na compreensão de Pfromm (1987), a motivação desperta o organismo humano e orienta suas ações para alcançar metas preestabelecidas. Murray (1986, p.20) explica que a motivação representa “um fator interno que começa, orienta e integra o comportamento de uma pessoa”. Segundo Robbins (2005, p.151), a motivação pode ser definida como “o processo responsável pela intensidade, duração e persistência dos esforços de uma pessoa para alcançar um determinado objetivo”.

Warken e Biavatti (2013) estudaram as motivações de especialistas em Contabilidade na perspectiva do SDT, a fim de investigar seus níveis motivacionais, a diferença de motivação entre iniciantes e graduados e a relação entre esses e taxas de abandono escolar. Os autores aplicaram um questionário da Escala de Motivação Acadêmica a uma amostra de 83 alunos. Além de identificar níveis de motivação intrínseca e extrínseca, o instrumento também mediu níveis de desmotivação, um aspecto indiscutivelmente importante para as ações que buscam evitar o abandono escolar. Foram realizados cálculos de média ponderada, permitindo a verificação da consistência da resposta e as diferenças entre níveis motivacionais entre os grupos de discentes estudados. Os resultados mostraram estudantes com motivação intrínseca com uma ligeira queda na motivação extrínseca em estudantes do sexto e oitavo períodos, o que mostra uma oscilação no nível motivacional entre o início e o fim do curso que, embora pequeno, pode influenciar as taxas de abandono escolar.

Em um estudo análogo, Leal, Miranda e Carmo (2013) também usaram a perspectiva SDT para avaliar a motivação de estudantes de Contabilidade de uma instituição pública brasileira. A amostra inclui 259 alunos distribuídos por períodos acadêmicos. Os resultados foram submetidos a uma Análise de Fator Exploratório, descobrindo sete fatores que explicam 61,1% da variabilidade total dos dados. Os resultados foram parcialmente convergentes com os encontrados em estudos anteriores e, além disso, evidenciaram uma diversidade considerável na motivação da aprendizagem entre os alunos da amostra. Por um lado, alguns estudantes mostraram interesse em aprofundar seu nível de conhecimento ou obter uma base estável para alcançar um bom desempenho no exercício de sua futura profissão; por outro lado, houve estudantes envolvidos apenas com a obtenção de um diploma, ou que viam o atendimento de classe apenas como forma de atingir níveis mínimos de atendimento. É relevante notar que os resultados do estudo evidenciam a importância de serem compreendidos e avaliados os níveis motivacionais dos alunos, pois isso possibilita o planejamento de maneiras de incentivar e explorar a motivação em ambientes acadêmicos.

Da mesma forma que os dois estudos anteriores, Oliveira, Theóphilo, Batista e Soares (2010) estudaram, por meio do SDT, os níveis de motivação dos estudantes de 2008 no curso de Contabilidade de uma universidade pública brasileira. Eles aplicaram a Escala de Motivação Acadêmica. Os resultados, apresentados por meio de estatística descritiva, indicaram altos níveis de motivação entre os participantes. Note, no entanto, que os alunos seniores apresentaram médias mais baixas.

Oliveira *et al.*, (2010), Leal, Miranda e Carmo (2013) e Warken e Biavatti (2013), destacam a relevância de discutir o SDT em Contabilidade, posicionando-o como um tema relevante. Os resultados de sua pesquisa orientam a proposição de uma das nossas hipóteses metodológicas, ajudando também a estabelecer os limites da nossa proposta de estudo.

Ferreira (2013) descreveu e analisou as formas em que as aspirações intrínsecas e extrínsecas se manifestam nos funcionários das pequenas e médias empresas. O autor realizou pesquisas de campo com 412 trabalhadores da indústria, comércio e serviços de três capitais do Nordeste do Brasil (Fortaleza, São Luís e Teresina). O instrumento de pesquisa compreendeu o Índice de Aspiração, originalmente proposto por Ryan (1995); e questões sociodemográficas, que foram utilizadas na caracterização dos entrevistados, fornecendo um banco de dados para serem testadas as hipóteses levantadas. Os resultados indicaram que os trabalhadores das pequenas e médias empresas são mais orientados por objetivos intrínsecos de vida. Também foi observado que as aspirações são influenciadas pelo gênero, faixa etária e nível educacional. Uma correlação negativa foi encontrada entre aspirações extrínsecas e renda familiar mensal. Com base nos dados coletados, foi criado um perfil motivacional dos trabalhadores, o qual não mostrou diferenças relevantes na percepção quanto às aspirações. Geralmente, os trabalhadores atribuem importância à sua aspiração, mas eles não colocam tanta fé na ideia de que eles serão capazes de alcançá-los.

Falcão e Rosa (2008) também aplicaram a escala de Motivação Acadêmica em estudantes universitários de universidades públicas e privadas no Rio de Janeiro, analisando variáveis, tais como tipo de instituição, escolaridade e gênero. Eles concluíram que estudantes universitários de instituições privadas são mais motivados, mas que seu nível de motivação diminui quando estão chegando ao final do curso. O oposto aparece nos alunos de instituições públicas, que entram no curso com baixa motivação, mas mostram um aumento ao longo do tempo. As mulheres apresentaram níveis mais altos de motivação intrínseca, enquanto os homens apresentaram níveis mais altos de motivação extrínseca. Esses resultados revelam que o gênero pode afetar os níveis de motivação dos alunos e outros fatores que influenciam esses níveis.

Do mesmo modo, Castro, Miranda e Leal (2015) consideraram a adoção de estratégias de aprendizagem, motivação de aprendizagem e a relação entre essas duas variáveis em estudantes de contabilidade de uma universidade pública brasileira. O estudo aplicou a Escala de Estratégias de Aprendizagem de Santos, Boruchovitch, Primi, Bueno e Zenorini (2004) e a Escala de Avaliação de Motivação de Aprendizagem de Neves & Boruchovitch (2007) e concluiu, por meio de uma análise fatorial, que existe uma relação significativa entre a motivação intrínseca e o uso de estratégias de aprendizagem ou, em outras palavras, que estudantes motivados estudam por sua própria iniciativa, o que influencia diretamente seu desempenho acadêmico.

Ao envolver as variáveis deste estudo e de acordo com os dois últimos estudos citados, McDonough (2006) investigou como a idade se relaciona com motivação, comportamento e experiências afetivas no contexto do SDT. Ao comparar 558 pessoas com base nos pressupostos de Deci & Ryan (1985), o estudo concluiu que a idade é um excelente preditor de motivações autodeterminadas, indicando que as pessoas mais jovens estão mais motivadas. Austin, Senecal, Guay e Nouwen (2011), por outro lado, analisaram como o gênero afeta a aprendizagem. Com base na Modelagem de Equações Estruturais (SEM), os resultados indicam que as mulheres têm níveis mais altos de motivação intrínseca e autoeficácia.

Todos os resultados dos estudos anteriores apontam a pertinência desta pesquisa, e apontam a proposição das hipóteses que apresentaremos.

3. Procedimentos Metodológicos

Esta pesquisa é caracterizada como uma *survey*, ou seja, a aquisição de dados – geralmente por meio de uma pesquisa – ou informações sobre os atributos, ações ou julgamentos de um determinado grupo de pessoas que são escolhidas para representar uma população-alvo (Pinsonneault & Kraemer, 1993). Como propriedades básicas do método de coleta de dados, destacamos o objetivo de produzir definições quantitativas de uma população e o uso de um instrumento predefinido.

Kimura (2015) afirma que geralmente, em estudos que envolvem variáveis de natureza pessoal como liderança, satisfação e motivação, as respostas coletadas por um instrumento de coleta de dados podem indicar viés de método comum (CMB). No entanto, alguns estudos recentes indicam que, apesar de poderem causar discrepâncias nos dados, o CMB introduz baixos mínimos que não alteram, substancialmente, os resultados (Schaller, Patil e Malhotra, 2015).

Em uma *survey*, cada entrevistado está participando por vontade própria, o que pode indicar eventuais viés nas respostas e a provável não representação da população-alvo (viés de seleção automática). Para contornar a possibilidade de limitação de dados, este estudo buscou enquadrar uma grande amostra e empregar métodos quantitativos que avaliem a certeza da inferência e análise de dados. Para esse fim, adotamos modelagem de equações estruturais, que é um conjunto de técnicas e procedimentos usados em conjunto para examinar relacionamentos entre variáveis.

As principais etapas de uma pesquisa *survey* resultam na definição da população e da amostra. Neste estudo, a população reúne alunos de mestrado e doutorado associados a programas de Contabilidade recomendados em 2015 pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), uma fundação do Ministério da Educação (MEC) que desempenha um papel fundamental na expansão e consolidação de *stricto sensu* (mestrado e doutorado) em todos os estados brasileiros.

Atualmente, existem 25 programas aprovados e reconhecidos no País (um foi descontinuado e deve ser extinto após a conclusão dos cursos em curso), 24 dos quais são programas de mestrado acadêmico, três programas de mestrado profissional e 13 programas de doutorado.

A população deste estudo é composta por 1.140 estudantes ligados aos vários programas de pós-graduação oferecidos por instituições públicas e privadas em todo o País, sendo 752 de programas de mestrado acadêmico, 128 de programas de mestrado profissional e 260 de programas de doutorado.

O Questionário de Estratégias Motivadas de Aprendizagem (MSLQ) foi desenvolvido por Pintrich & De Groot (1990) por meio da adaptação de uma série de instrumentos psicométricos destinados a avaliar a autorregulação dos alunos por meio de estratégias cognitivas e metacognitivas. Pintrich, Smith, Garcia e McKeachie (1993) revisaram o MSLQ com os objetivos não só de validá-lo, mas também testar sua confiabilidade. O instrumento consta de 31 afirmações positivas, com os respondentes classificando cada uma por uma escala que varia de 1 (completamente em desacordo) a 5 (completamente de acordo), expressando seu nível de acordo. A Figura 1 apresenta o instrumento.

#	Afirmação
1	Prefiro conteúdos que realmente me desafiem, de maneira que eu possa aprender coisas novas.
2	Se estudar de forma adequada, serei capaz de aprender o conteúdo de um curso.
3	Quando eu faço uma prova, penso se estou indo mal, comparando-me aos demais alunos da turma.
4	Acredito que sou capaz de aplicar o aprendizado de um curso em outros contextos.
5	Acredito que sempre posso obter boas notas em um curso.
6	Tenho a certeza de que posso entender o conteúdo mais difícil apresentado nas leituras de uma disciplina.
7	Obter boas notas em uma disciplina é o que mais me gratifica.
8	Quando recebo uma prova, fico logo preocupado com as questões que não conseguirei resolver.
9	Se não aprendo o conteúdo de uma disciplina, a culpa é minha.
10	Aprender o conteúdo de uma disciplina é importante para mim.
11	Em um curso, o que acho mais importante é melhorar a média das minhas notas; portanto, meu principal objetivo em um curso é obter boas notas.
12	Tenho a confiança de que posso aprender os conteúdos básicos ensinados em uma disciplina.
13	Quero obter notas melhores do que a maioria dos alunos de um curso.
14	Quando faço uma prova, penso nas consequências de me sair mal.
15	Tenho a confiança de que posso aprender o conteúdo mais complexo apresentado pelo professor de uma disciplina.
16	Em uma disciplina, prefiro conteúdos que estimulem minha curiosidade, ainda que sejam mais difíceis de aprender.
17	Interesso-me muito pelo conteúdo de uma disciplina que decido realizar.
18	Se estudar o suficiente, então entenderei o conteúdo de uma disciplina.
19	Sinto-me desconfortável quando faço uma prova ou exame.
20	Confio que posso ter um excelente desempenho em atividades acadêmicas, provas ou exames de um curso.
21	Espero ter bom desempenho ao realizar um curso.
22	Entender o conteúdo de uma disciplina do curso é muito importante para mim.
23	Considero que o material didático de uma disciplina é útil para meu aprendizado.
24	Quando tenho a oportunidade em uma disciplina, escolho uma atividade com a qual posso aprender, mesmo que isso não me garanta uma boa nota.
25	Se não entendo o conteúdo de uma disciplina, é porque não me dediquei suficientemente.
26	Gosto dos assuntos das disciplinas que faço.
27	Compreender o assunto de uma disciplina é muito importante para mim.
28	Quando faço uma prova ou exame, sinto meu coração acelerar.
29	Tenho a certeza de que posso dominar as habilidades exigidas em um curso.
30	Procuro me sair bem em um curso; isso é importante para mostrar minha capacidade para a família, para meus amigos, para a namorada, para meu chefe, etc.
31	Considerando a dificuldade de um curso, e contando com a ajuda dos professores e com a minha competência, acho que posso ter um bom desempenho.

Figura 1. Questionário de Estratégias Motivadas de Aprendizagem (MSLQ)

Fonte: Adaptado de Artino Jr. (2005).

A análise de dados envolverá: (1) análise estatística descritiva da amostra; (2) análise fatorial exploratória e análise fatorial confirmatória na Modelagem de Equações Estruturais; e (3) para o teste de hipóteses, uma análise de regressão linear, sendo idade e gênero as variáveis dependentes e o nível de aprendizagem autorregulada, medido pelo MSLQ, a variável explicativa.

Observa-se que a Modelagem de Equações Estruturais (SEM) – a técnica de análise utilizada neste estudo – não se restringe ao estudo da dependência simultânea de dados, embora também forneça uma transição da análise exploratória para uma perspectiva confirmatória. As variáveis envolvidas podem ser agrupadas por meio da análise fatorial para formar as construções latentes. De acordo com Mattson (2012), a SEM é uma análise multivariada que exige do pesquisador uma forte precisão em sua condução, desde a elaboração do modelo até os testes empíricos. Isso ocorre porque é um método conduzido de forma ordenada em que cada etapa é relevante para o estudo.

De acordo com Kubo e Gouvea (2012), o SEM apresenta métodos para verificar a validade. É desejável que o valor da validade convergente que analisa a correlação de duas medidas do mesmo conceito, demonstrada pela variância média extraída (AVE) (é recomendado um valor acima de 0,5) e da validade discriminante que avalia a distinção entre duas construções, (demonstrada como a raiz quadrada de AVE) seja maior que as correlações internas das variáveis latentes. A análise de dados deste estudo adota essas validações no processo de medição para atestar a isenção de erros de amostragem.

4. Análise dos Dados

4.1. Características da Amostra

Os dados foram coletados e processados com a ajuda do aplicativo *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS). A análise descritiva dos dados revelou que os programas das instituições Unioeste, UEM e UFPB registraram as três maiores proporções entre participantes e alunos inscritos (80%, 79,4% e 75%, respectivamente), enquanto os programas de UPM, UFC e UFPE mostraram as três proporções mais baixas (26,8%, 21,3% e 19,4%, respectivamente).

A amostra compreendeu 516 entrevistados, 273 (52,9%) do gênero masculino e 243 (47,1%) do gênero feminino. A idade média foi de 32,5 anos, com um desvio-padrão de 8,4, mediana de 31 e uma moda de 25 anos. A maioria dos alunos (82,7%) tinha entre 21 e 40 anos.

Tabela 1

Amostra representativa da população

Instituição	Matriculados (A)	Respondentes (B)	% B/A	% A/C (E)	% B/D (F)	F - E
UFC	94	20	21,3	8,2	3,9	-4,3
UnB	30	19	63,3	2,6	3,7	1,1
UnB/UFPB/UFRN	68	23	33,8	6,0	4,5	-1,5
Ufes	37	21	56,8	3,2	4,1	0,9
Fucape	62	30	48,4	5,4	5,8	0,4
UFMG	25	14	56,0	2,2	2,7	0,5
UFPB	20	15	75,0	1,8	2,9	1,1
UFPE	31	6	19,4	2,7	1,2	-1,5
UEM	34	27	79,4	3,0	5,2	2,2
UFRJ	44	27	61,4	3,9	5,2	1,3
UFU	34	22	64,7	3,0	4,3	1,3
UERJ	20	9	45,0	1,8	1,7	-0,1
UFRN	10	4	40,0	0,9	0,8	-0,1
Unisinos	78	27	34,6	6,8	5,2	-1,6
FURB	72	31	43,1	6,3	6,0	-0,3
UPM	41	11	26,8	3,6	2,1	-1,5
Unifecap	56	20	35,7	4,9	3,9	-1,0
PUC/SP	53	18	34,0	4,6	3,5	-1,1
UFBA	36	21	58,3	3,2	4,1	0,9
UFPR	47	25	53,2	4,1	4,8	0,7
Unioeste	15	12	80,0	1,3	2,3	1,0
UFSC	59	27	45,8	5,2	5,2	0,0
UFRPE	15	5	33,3	1,3	1,0	-0,3
USP	116	58	50,0	10,2	11,2	1,0
USP/RP	43	24	55,8	3,8	4,7	0,9
Total	1,140 (C)	516 (D)	45,3			
Mestrado Acadêmico	752	336	44,7	66,0	65,1	-0,9
Mestrado Profissional	128	47	36,7	11,2	9,1	-2,1
Doutorado	260	133	51,1	22,8	25,8	3,0
Homens	589	273	46,3	51,7	52,9	1,2
Mulheres	551	243	44,1	48,3	47,1	-1,2

Fonte: elaborado pelos autores (2017).

Ao compararmos as proporções matriculados/população e participantes/amostra, verificamos que não houve diferenças significativas entre as instituições, exceto para a UFC, que apresentou diferença de 4,3% entre as porcentagens de alunos inscritos e de participantes da pesquisa, enquanto, na população em geral das outras instituições, as diferenças variaram entre -1,6% e 2,2%. Em relação ao gênero, observamos um equilíbrio entre as proporções de homens/população (51,7%) e mulheres/população (48,3%). Portanto, é evidente que a amostra escolhida é representativa da população, dado que houve um equilíbrio entre as proporções do gênero masculino/amostra (52,9%) e do gênero feminino/amostra (47,1%).

Quanto à representatividade da amostra por tipo de curso, verificamos uma participação significativa de estudantes matriculados em programas de mestrado acadêmico (44,7%) e de doutorado (51,1%), enquanto os alunos de mestrado profissional apresentaram menor participação (36,7%).

Ao analisar a Tabela 2, vimos que os grupos com idades entre 21 e 30 e entre 31 e 40 anos totalizaram, em conjunto, 297 dos 336 entrevistados matriculados em cursos de mestrado acadêmico, o primeiro grupo com 196 e o último com 101, correspondendo a 57,6% da amostra.

Tabela 2

Distribuição da amostra por idade e tipo de curso

Idade do grupo (em anos)	21 a 30	31 a 40	41 a 50	51 a 60	60+
Curso					
Mestrado Acadêmico	196	101	30	8	1
Mestrado Profissional	12	13	18	3	1
Doutorado	48	57	20	6	2

Observa-se que as faixas etárias acima mencionadas totalizaram, em conjunto, 105 dos 133 entrevistados inscritos em cursos de doutorado, com 48 no primeiro e 57 no último, totalizando 20,3% da amostra. Também verificamos que as faixas etárias de 31-40 e 41-50 anos concentraram, em conjunto, 31 dos 47 entrevistados matriculados em cursos de mestrado profissional, com 13 no primeiro e 18 no último, totalizando apenas 6% da amostra.

Isto é, de certa forma, suportado pelo gráfico apresentado na Figura 2, que mostra a distribuição dos entrevistados por gênero e faixa etária.

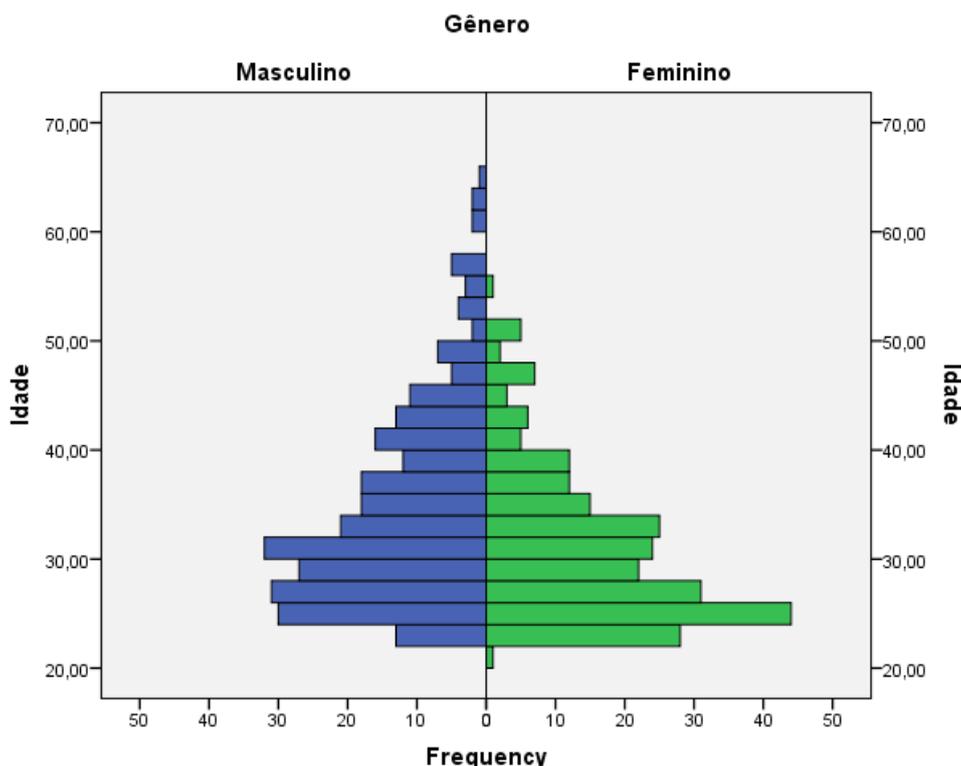


Figura 2. Distribuição da amostra da pesquisa por gênero e faixa etária

A análise da Figura 2 mostra que as mulheres entraram em programas de mestrado e doutorado antes dos homens e que, efetivamente, essa frequência diminui à medida que a idade aumenta. Isso não aconteceu entre os homens, que eram mais numerosos na faixa etária de 25 a 40 anos.

A estratificação da distribuição dos entrevistados em termos de gênero e faixa etária por tipo de curso (mestrado acadêmico, mestrado profissional, doutorado) resultou nos gráficos apresentados nas Figuras 3a e 3b.

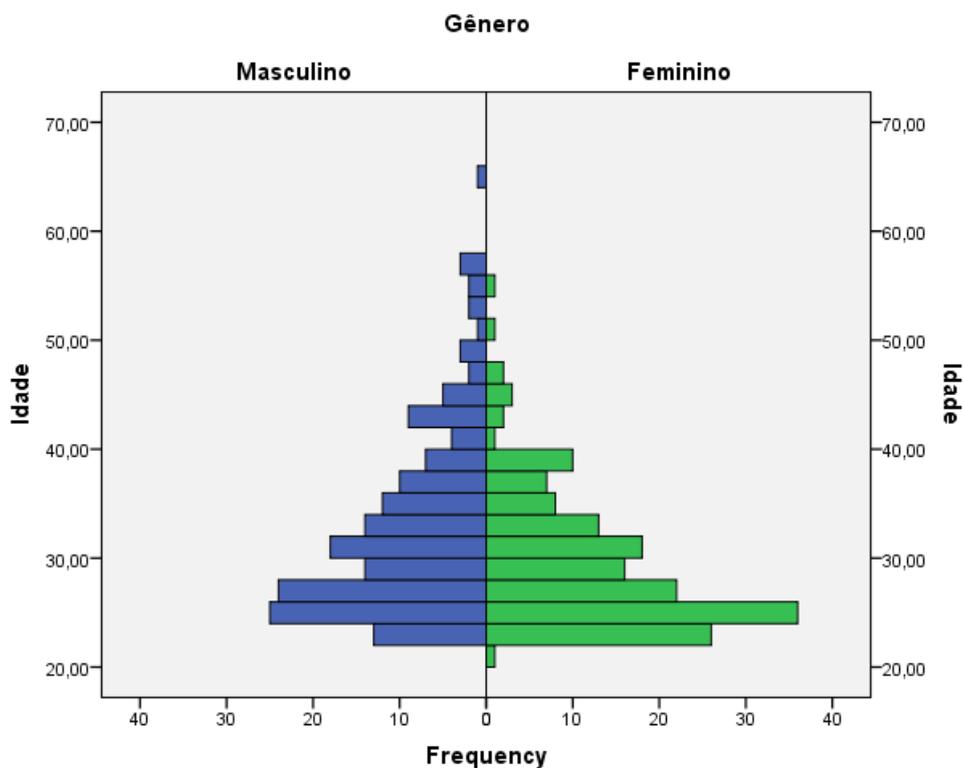


Figura 3a. Distribuição da amostra por gênero e faixa etária nos cursos de mestrado acadêmico

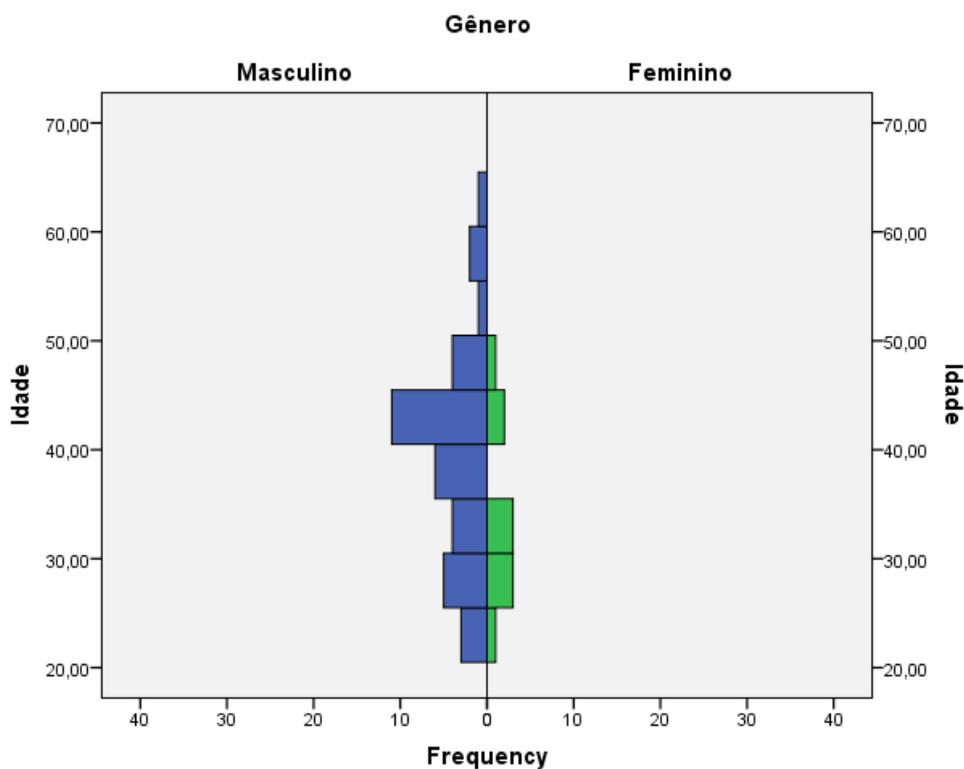


Figura 3b. Distribuição da amostra por gênero e faixa etária nos cursos de mestrado profissional

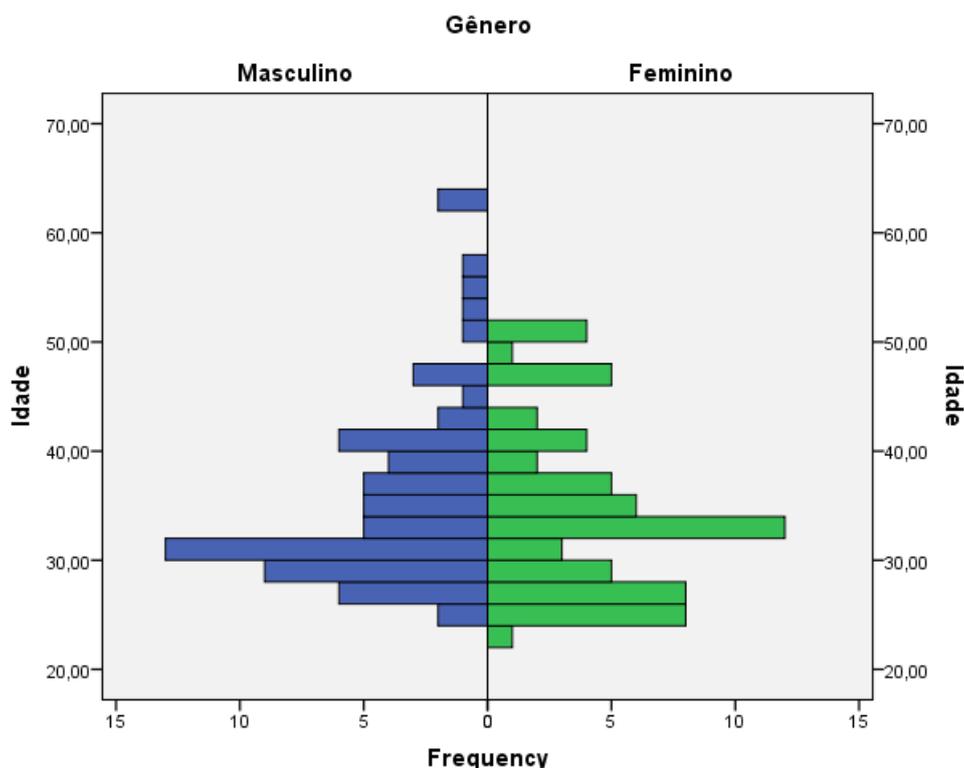


Figura 3c. Distribuição da amostra por gênero e faixa etária nos cursos de doutorado

Fonte: elaborado pelos autores

As Figuras 3a e 3c mostraram que as mulheres entraram em programas acadêmicos de mestrado e doutorado antes dos homens e eram a maioria nesses tipos de cursos até a marca dos 30 anos, sendo os homens mais numerosos após essa idade. Para os cursos de mestrado profissional (Figura. 3b), a presença masculina foi equilibrada em todas as faixas etárias. Nesse tipo de programa, os participantes tinham uma idade média de 40 anos, significativamente superior à idade média dos homens em programas de mestrado acadêmico (25 anos). Isso pode indicar que os estudantes de mestrado profissional aguardam um certo “amadurecimento” de sua carreira antes de se inscrever nesse tipo de curso; os estudantes de mestrado acadêmicos, por outro lado, geralmente se inscrevem logo após a formatura.

4.1.1. Caracterização dos participantes por estratégias de aprendizado autodeterminadas

A Tabela 3 mostra as estratégias de aprendizado autodeterminadas usadas pelos estudantes de pós-graduação pesquisados. As duas últimas colunas apresentam a soma das frequências de respostas abaixo e acima de 3 (o ponto médio entre 1 e 5).

Tabela 3

Estratégias Autodeterminadas

Estratégia		1 Nunca	2	3	4	5 Sempre	Menos que 3	Mais que 3
E1 Estímulo Intrínseco	Fi	14	17	85	211	189	31	400
	Fi%	2,7	3,3	16,5	22,5	63,4	6,0	85,9
E2 Autoconfiança	Fi	3	10	46	196	261	13	457
	Fi%	0,6	1,9	8,9	38,0	50,6	2,5	88,6
E3 Estímulo Extrínseco	Fi	125	102	109	122	58	227	180
	Fi%	24,2	19,8	21,1	23,6	11,2	44,0	34,8
E4 Autoconfiança	Fi	4	11	50	223	228	15	451
	Fi%	0,8	2,1	9,7	43,2	44,2	2,9	87,4
E5 Autoconfiança	Fi	9	33	92	220	162	42	382
	Fi%	1,7	6,4	17,8	42,6	31,4	8,1	74,0
E6 Autoconfiança	Fi	11	44	130	220	111	55	331
	Fi%	2,1	8,5	25,2	42,6	21,5	10,6	64,1
E7 Estímulo Extrínseco	Fi	64	116	128	139	69	180	208
	Fi%	12,4	22,5	24,8	26,9	13,4	34,9	40,3
E8 Ansiedade sobre exames	Fi	79	120	128	113	76	199	189
	Fi%	15,3	23,3	24,8	21,9	14,7	38,6	36,6
E9 Controle de aprendizado	Fi	44	110	207	102	53	154	155
	Fi%	8,5	21,3	40,1	19,8	10,3	29,8	30,1
E10 Interesse em conteúdo	Fi	3	7	31	159	316	10	475
	Fi%	0,6	1,4	6,0	30,8	61,2	2,0	92,0
E11 Estímulo Extrínseco	Fi	145	123	148	79	21	268	100
	Fi%	28,1	23,8	28,7	15,3	4,1	51,9	19,4
E12 Autoconfiança	Fi	2	12	27	152	323	14	475
	Fi%	0,4	2,3	5,2	29,5	62,6	2,7	92,1
E13 Estímulo Extrínseco	Fi	64	76	126	122	128	140	250
	Fi%	12,4	14,7	24,4	23,6	24,8	27,1	48,4
E14 Ansiedade sobre exames	Fi	38	87	98	144	149	125	293
	Fi%	7,4	16,9	19,0	27,9	28,9	24,3	56,8
E15 Autoconfiança	Fi	10	29	94	220	163	39	383
	Fi%	1,9	5,6	18,2	42,6	31,6	7,5	74,2
E16 Estímulo intrínseco	Fi	1	18	86	190	221	19	411
	Fi%	0,2	3,5	16,7	36,8	42,8	3,7	79,6

Estratégia		1	2	3	4	5	Menos	Mais que 3
		Nunca				Sempre	que 3	
E17 Interesse em conteúdo	Fi	6	23	72	210	205	29	415
	Fi%	1,2	4,5	14,0	40,7	39,7	5,7	80,4
E18 Autoconfiança	Fi	9	18	88	210	191	27	401
	Fi%	1,7	3,5	17,1	40,7	37,0	5,2	77,7
E19 Ansiedade sobre exames	Fi	101	143	107	113	52	244	165
	Fi%	19,6	27,7	20,7	21,9	10,1	47,3	32,0
E20 Autoconfiança	Fi	6	18	83	237	172	24	409
	Fi%	1,2	3,5	16,1	45,9	33,3	4,7	79,2
E21 Interesse em conteúdo	Fi	3	7	27	161	318	10	479
	Fi%	0,6	1,4	5,2	31,2	61,6	2,0	92,8
E22 Interesse em conteúdo	Fi	3	8	34	162	309	11	471
	Fi%	0,6	1,6	6,6	31,4	59,9	61,6	91,30
E23 Interesse em conteúdo	Fi	4	11	50	209	242	15	451
	Fi%	0,8	2,1	9,7	40,5	46,9	2,9	87,4
E24 Estímulo intrínseco	Fi	10	29	131	232	114	39	346
	Fi%	1,9	5,6	25,4	45,0	22,1	7,5	67,1
E25 Controle de aprendizado	Fi	29	93	145	167	82	122	249
	Fi%	5,6	18,0	28,1	32,4	15,9	23,6	48,3
E26 Interesse em conteúdo	Fi	9	43	123	193	148	52	341
	Fi%	1,7	8,3	23,8	37,4	28,7	10,0	66,1
E27 Interesse em conteúdo	Fi	7	7	29	172	301	14	473
	Fi%	1,4	1,4	5,6	33,3	58,3	2,8	91,6
E28 Ansiedade sobre exames	Fi	79	98	124	133	82	177	215
	Fi%	15,3	19,0	24,0	25,8	15,9	34,3	41,7
E29 Autoconfiança	Fi	5	23	88	242	158	28	400
	Fi%	1,0	4,5	17,1	46,9	30,6	5,5	77,5
E30 Estímulo Extrínseco	Fi	81	92	121	131	91	173	222
	Fi%	15,7	17,8	23,4	25,4	17,6	33,5	43,0
E31 Interesse em conteúdo	Fi	8	5	30	217	256	13	473
	Fi%	1,6	1,0%	5,8	42,1	49,6	2,6	91,7

A mediana da escala MSLQ correspondeu à nota três na escala. Com isso, entendemos que as estratégias de aprendizagem adotadas pelos alunos devem estar acima desse ponto. Examinando as estratégias, as estratégias de estímulo extrínseco (E3, E7, E11, E13 e E30), a ansiedade durante os exames (E8, E19 e E28) e o controle de aprendizagem (E9 e E25) foram os menos usados. A soma das frequências das outras respostas foi superior a 50% para as respostas superiores a 3. Destacamos as seguintes estratégias autodeterminadas: interesse no conteúdo (E10 e E21, E22, E27, E31), estímulo extrínseco (E1, E16 e E24) e autoconfiança (E2, E4, E5, E6, E12, E15, E18, E20 e E29).

Esses achados foram ilustrados na Figura 4, que revela números absolutos que indicam a adoção de uma estratégia específica acima do ponto médio (acima de 3), com valores que podem variar de 0 (sem respondente) para 516 (cada respondente). Estratégias mais e menos adotadas foram destacadas, mostrando que os entrevistados ancoram sua motivação para aprender sobre o estímulo intrínseco, isto é, no interesse pelo conteúdo e na fé, eles têm a capacidade de aprender, movendo assim a autodeterminação de sua aprendizagem longe de estímulos extrínsecos e critérios avaliativos.



Figura 4. Radar - Estratégias autodeterminadas

A Tabela 4 mostra estratégias de aprendizagem SDT com frequências superiores a 50%, distribuídas por curso, grupos de idade e gênero, com as médias e desvios-padrão (entre parênteses).

Tabela 4

Estratégias de Aprendizagem Estratificadas

	SDT				
	Autoavaliação	Busca de Ajuda Externa	Interesse no Conteúdo	Estímulo Extrínseco	Autoconfiança
Alunos de Mestrado Acadêmico	4,32 (0,82)	4,25 (0,90)	4,29 (0,59)	3,95 (0,73)	4,08 (0,64)
Alunos de Mestrado Profissional	4,34 (0,91)	4,17 (0,96)	4,40 (0,56)	4,04 (0,66)	4,23 (0,53)
Alunos de Doutorado	4,51 (0,67)	4,27 (0,95)	4,41 (0,40)	4,15 (0,57)	4,24 (0,54)
21-30 anos	4,35 (0,80)	4,22 (0,90)	4,27 (0,55)	3,94 (0,67)	4,05 (0,66)
31-40 anos	4,29 (0,88)	4,34 (0,83)	4,36 (0,48)	4,08 (0,73)	4,15 (0,54)
41-50 anos	4,50 (0,63)	4,15 (1,10)	4,40 (0,61)	4,04 (0,70)	4,20 (0,55)
51-60 anos	4,38 (1,12)	4,08 (1,04)	4,25 (0,88)	3,89 (0,97)	3,96 (0,83)
Superior a 60 anos	4,33 (0,57)	4,67 (0,57)	4,23 (0,40)	4,01 (0,70)	3,97 (0,54)
Masculino	4,33 (0,80)	4,12 (0,95)	4,32 (0,53)	4,02 (0,69)	4,05 (0,52)
Feminino	4,43 (0,71)	4,49 (0,76)	4,35 (0,52)	4,04 (0,70)	4,18 (0,55)

Para todas as variáveis relacionadas ao SDT, os estudantes de doutorado apresentaram níveis mais elevados do que os alunos do mestrado. Quanto à idade, os resultados não foram conclusivos para nenhuma das estratégias. Por outro lado, em relação ao gênero, as mulheres apresentaram-se como mais autodeterminadas, com maiores médias e desvios-padrão mais baixos. Enfatizamos que a dinâmica adotada na Tabela 4 é uma das contribuições deste estudo, porque nenhum dos artigos referenciados na revisão da literatura segregou as estratégias individuais mais utilizadas, nem examinou o relacionamento dessas estratégias com variáveis de perfil pessoal, como a idade e gênero.

4.2. Análise Multivariada de Dados

Para identificar e validar fatores subjacentes a estratégias de aprendizagem autodeterminadas de estudantes de pós-graduação de Contabilidade no Brasil, os dados da pesquisa foram processados em duas etapas: (a) a identificação dos fatores que utilizam a Análise Fatorial Exploratória (EFA), realizada no *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS); e (b) as dimensões identificadas na etapa anterior foram submetidas a procedimentos de validação usando o *software* SmartPLS.

O procedimento de EFA, conforme demonstrado na Tabela 5, com as afirmações de estratégias de aprendizagem autodeterminadas, resultou na extração de seis fatores, com variação total explicada de 55,73%. Este procedimento mostrou um índice de adequação de KMO = 0,900 e um teste de esfericidade de Bartlett de $\chi^2 = 5869,12$, sig = 0,000, mostrando também um ótimo nível de adequação da EFA.

O primeiro fator, com uma variância explicada de 25,13%, incluiu declarações relacionadas à autoconfiança do aluno em relação à sua aprendizagem; o segundo fator incluiu, declarações relativas ao interesse do aluno no conteúdo e explicou 11,27% da variância; O terceiro fator, incluiu declarações relacionadas a estímulos e motivações externas em relação à realização do aluno e explicou 6,92% da variância; o quarto fator, com uma variação explicada de 4,86%, incluiu declarações relacionadas à ansiedade do entrevistado durante os exames; o quinto fator, com variação explicada de 3,94%, incluiu declarações relacionadas aos estímulos e motivações internas do aluno diante de novos desafios de aprendizagem; e, finalmente, o sexto fator incluiu declarações ligadas à percepção dos alunos em relação ao aprendizado de autocontrole, com uma variação explicada de 3,61%.

Tabela 5

Fatores Resultantes das estratégias de aprendizagem autodeterminadas

	Componentes					
	Autoconfiança	Interesse no Conteúdo	Estímulo Extrínseco	Ansiedade em Prova	Estímulo Intrínseco	Controle de Aprendizagem
SDT 20. Confio que posso ter um excelente desempenho em atividades acadêmicas, provas ou exames de um curso.	0,765					
SDT 15. Tenho a confiança de que posso aprender o conteúdo mais complexo apresentado pelo professor de uma disciplina.	0,759					
SDT 5. Acredito que sempre posso obter boas notas em um curso.	0,701					
SDT 29. Tenho a certeza de que posso dominar as habilidades exigidas em um curso.	0,690					
SDT 6. Tenho a certeza de que posso entender o conteúdo mais difícil apresentado nas leituras de uma disciplina.	0,658					
SDT 2. Se estudar de forma adequada, serei capaz de aprender o conteúdo de um curso.	0,602					
SDT 12. Tenho a confiança de que posso aprender os conteúdos básicos ensinados em uma disciplina.	0,523					
SDT 18. Se estudar o suficiente, então entenderei o conteúdo de uma disciplina.	0,489					
SDT 4. Acredito que sou capaz de aplicar o aprendizado de um curso em outros contextos.	0,458					
SDT 10. Aprender o conteúdo de uma disciplina é importante para mim.		0,763				
SDT 22. Entender o conteúdo de uma disciplina do curso é muito importante para mim.		0,760				
SDT 27. Compreender o assunto de uma disciplina é muito importante para mim.		0,722				
SDT 23. Considero que o material didático de uma disciplina é útil para meu aprendizado.		0,659				
SDT 17. Interesse-me muito pelo conteúdo de uma disciplina que decido realizar.		0,567				
SDT 21. Espero ter bom desempenho ao realizar um curso.		0,500				

	Componentes					
	Autoconfiança	Interesse no Conteúdo	Estímulo Extrínseco	Ansiedade em Prova	Estímulo Intrínseco	Controle de Aprendizagem
SDT 26. Gosto dos assuntos das disciplinas que faço.		0,471				
SDT 31. Considerando a dificuldade de um curso, e contando com a ajuda dos professores e com a minha competência, acho que posso ter um bom desempenho.		0,413				
SDT 7. Obter boas notas em uma disciplina é o que mais me gratifica.			0,776			
SDT 11. Em um curso, o que acho mais importante é melhorar a média das minhas notas; portanto, meu principal objetivo em um curso é obter boas notas.			0,772			
SDT 13. Quero obter notas melhores do que a maioria dos alunos de um curso.			0,697			
SDT 30. Procuo me sair bem em um curso; isso é importante para mostrar minha capacidade para a família, para meus amigos, para a namorada, para meu chefe, etc..			0,673			
SDT 3. Quando eu faço uma prova, penso se estou indo mal, comparando-me aos demais alunos da turma.			0,476			
SDT 19. Quando faço uma prova ou exame, sinto meu coração acelerar.				0,807		
SDT 28. Quando faço uma prova, penso nas consequências de me sair mal.				0,777		
SDT 14. Quando faço uma prova, penso nas consequências de me sair mal.				0,595		
SDT 8. Quando recebo uma prova, fico logo preocupado com as questões que não conseguirei resolver.				0,590		
SDT 16. Em uma disciplina, prefiro conteúdos que estimulem minha curiosidade, ainda que sejam mais difíceis de aprender.					0,730	
SDT1. Prefiro conteúdos que realmente me desafiem, de maneira que eu possa aprender coisas novas.					0,716	

Componentes					
Autoconfiança	Interesse no Conteúdo	Estímulo Extrínseco	Ansiedade em Prova	Estímulo Intrínseco	Controle de Aprendizagem
SDT 24. Quando tenho a oportunidade em uma disciplina, escolho uma atividade com a qual possa aprender, mesmo que isso não me garanta uma boa nota.				0,431	
SDT 9. Se não aprendo o conteúdo de uma disciplina, a culpa é minha.					0,818
SDT 25. Se não entendo o conteúdo de uma disciplina, é porque não me dediquei suficientemente.					0,807
Método de Extração: Análise de Componentes Principais.					
Método de Rotação: Varimax com Normalização Kaiser.					

No segundo passo do tratamento de dados, procedeu-se à validação de construção por meio da Análise Fatorial Confirmatória (CFA), usando um modelo de caminho de mínimos quadrados parciais para modelagem de equações estruturais (PLS-SEM), com um algoritmo Schema de Ponderação de Caminhos, substituição média de Dados em falta (substituindo todos os dados que faltam em uma variável pela média dessa variável) e normalização (média = 0; variância = 1), começando com as dimensões obtidas para SRL, como mostrado na Figura 5.

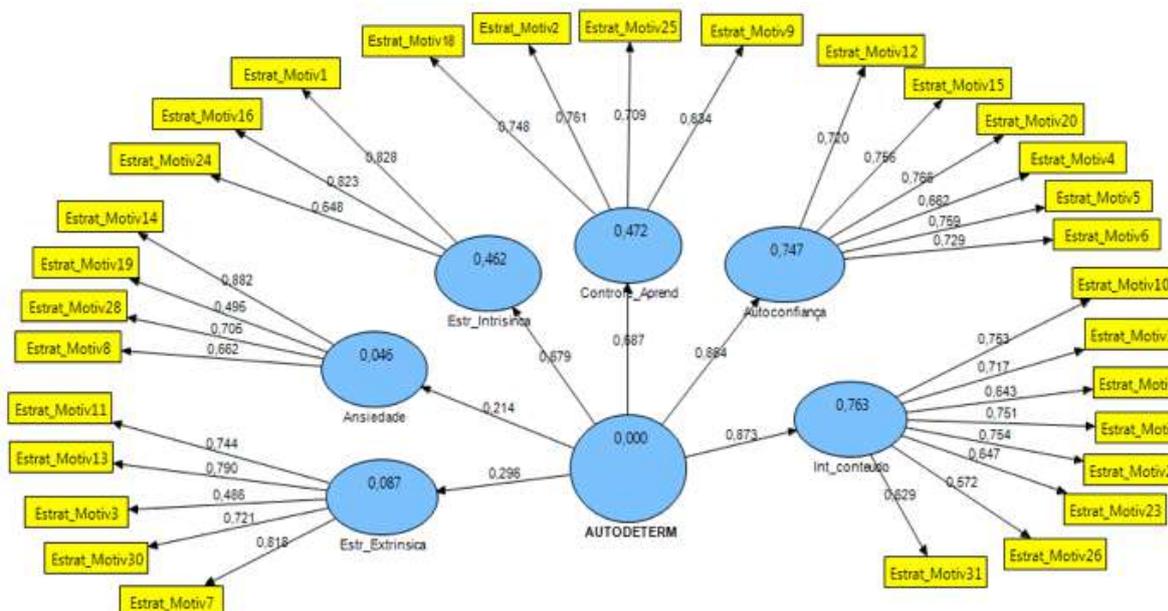


Figura 5. Processamento das estratégias de aprendizagem autodeterminadas

As dimensões de construção do SDT resultantes do modelo PLS-SEM mostraram as pontuações AVE e Confiabilidade Composta (CR) acima dos níveis recomendados na literatura, como apontado por Chin (1998). Fornell e Larcker (1981) e Hair, Black, Babin, Anderson e Tatham (2009) exceto as dimensões Ansiedade (AVE = 0,4891; CR = 0,7863) e Content_Int (AVE = 0,4711; CR = 0,8759), que apresentaram AVE marginalmente abaixo do nível mínimo de 0,50, conforme mostrado na Tabela 6.

Tabela 6

Indicadores de Variância e Confiabilidade Composta

	AVE	Confiabilidade Composta	R ²	Alfa de Cronbach	Comunalidade	Redundância
Ans_Prov	0,489073	0,786338	0,045798	0,718388	0,489071	0,015356
Auto-conf	0,536977	0,874087	0,747205	0,826788	0,536977	0,397921
Con_Aprend	0,510649	0,805983	0,471945	0,689237	0,510648	0,231432
Est_Ext	0,520274	0,840699	0,087446	0,772333	0,520274	0,041958
Est_Int	0,594467	0,812947	0,461553	0,654401	0,594467	0,273410
Cont_Int	0,471089	0,875952	0,762936	0,837178	0,471089	0,357231

No entanto, esses resultados, quando aliados às cargas fatoriais resultantes do processamento do PLS-SEM, revelam que as dimensões do construto de estratégias de aprendizagem autodeterminadas possuem validade convergente e não foram excluídas do modelo.

As cargas de correlação entre os construtos e as raízes AVE de cada construto, mostradas na diagonal principal da Tabela 7, foram organizadas para avaliar a validade discriminante das dimensões da aprendizagem SDT.

Tabela 7

Matriz de correlação das dimensões de aprendizagem autodeterminada

	Ans_Prov	Auto-conf	Con_Aprend	Est_Ext	Est_Int	Cont_Int
Ans_Prov	0,699338	-	-	-	-	-
Auto-conf	0,018294	0,732790	-	-	-	-
Con_Aprend	0,091974	0,549435	0,714600	-	-	-
Est_Ext	0,408431	0,173617	0,154390	0,721300	-	-
Est_Int	0,092246	0,485135	0,378031	0,045316	0,771020	-
Cont_Int	0,189846	0,624844	0,460469	0,148772	0,560036	0,686360

Conforme mostrado na Tabela 7, a raiz AVE, em cada dimensão, excede a correlação entre as dimensões do construto, mostrando que a relação entre os indicadores e suas respectivas dimensões é mais forte do que as correlações entre as dimensões. Assim, o modelo PLS tem validade discriminante.

4.2.1. Análise das associações propostas neste estudo

Depois de identificar e validar a dimensão das estratégias de aprendizagem autorreguladas e autodeterminadas adotadas pelos estudantes de Contabilidade graduada no Brasil, nesta etapa, buscamos testar a associação proposta nesta pesquisa.

Para investigar a relação entre estratégias de aprendizagem autorreguladas e estratégias de aprendizagem autodeterminadas, analisamos pela primeira vez a estatística descritiva dos escores obtidos no modelo PLS-SME para detecção de *outliers*, teste de Normalidade e correlação de *Pearson*.

Verificou-se a ocorrência de seis *outliers* e, portanto, foram removidos do banco de dados, deixando-o com 510 casos válidos. O teste de Normalidade indica que as pontuações de ambas as estratégias de aprendizagem são distribuídas de acordo com uma distribuição normal (KS = 1.260; sig = 0.084 e KS = 1.299; sig = 0.069) no nível de significância de 5%.

Hipótese H1 “Idade como fator influente para o nível de SDT”

A hipótese proposta (H1) procurou analisar se os alunos mais antigos de Contabilidade de pós-graduação relataram possuir níveis mais altos de SDT do que os alunos mais jovens. Para este fim, a hipótese nula testada foi a seguinte:

H10: Não há influência da idade nos níveis de SDT;

A influência da idade no perfil SDT foi testada com um modelo de regressão linear simples. Como podemos ver na Tabela 8, o impacto das diferenças na idade foi positivo ($\beta = 0,014$; sig = 0,751), mas, não, significativo no nível de significância de 5%.

Tabela 8

Resultados da Regressão Linear Simples

Modelo	Coeficientes não estandardizados		Coeficientes estandardizados	t	Sig.	Correlação			Estatísticas de Colinearidade	
	B	Erro Padrão	Beta			Erro zero	Parcial	Parte	Tolerância	VIF
(Constante)	0,000	0,158		0,002	0,998					
Idade	0,001	0,005	0,014	0,318	0,751	0,014	0,014	0,014	1,000	1,000

Assim, a idade não influencia, significativamente, os escores de aprendizagem de SDT, uma vez que o valor de “p” foi maior do que o nível de significância. Assim, a hipótese nula (H10) não foi rejeitada.

Embora estudos anteriores (Castel, Murayama, Fridman & McGillivray, 2013, McDonough, 2006) corroborem esta hipótese, no âmbito da nossa pesquisa, não encontramos evidências de sua verificação. Nossas evidências podem ser influenciadas pelo alto nível de segregação nos cursos (mestrado profissional, mestrado acadêmico e doutorado) de diferentes participantes da faixa etária. Ou seja, uma vez que existe uma concentração de participantes de diferentes faixas etárias em cada um dos três cursos analisados, a dispersão da idade foi comprometida. Afetando as diferenças médias, que se tornaram não significativas. Além da possibilidade de concentração dos entrevistados em certos grupos etários, outra explicação possível é considerar que as estratégias SDT só são possíveis de desenvolvimento até uma idade específica, ou seja, depois dessa fase, é menos provável estimular essas estratégias. Com base na literatura referenciada (Ferreira, 2013, McDonough, 2006), encontramos evidências de que os alunos mais velhos apresentaram melhores níveis de SDT em relação aos alunos mais jovens. Acreditamos que o tipo de alunos em nosso estudo causou uma excepcionalidade, não sendo possível, por isso, encontrar diferenças significativas entre grupos etários e níveis de SDT.

Essas descobertas, apesar de não apoiarem a hipótese, proporcionaram excelente evidência, uma vez que indicam que, independentemente da idade, os estudantes de pós-graduação não diferenciam em termos de estratégias de aprendizagem.

Hipótese H2 “Gênero como fator determinante nos níveis de SDT”

A hipótese H2 examina se há diferenças significativas entre homens e mulheres em relação aos níveis de SDT. A hipótese nula seguinte foi formulada para análise estatística:

H2₀: Não há relação entre o gênero e os níveis de SDT.

A influência do gênero no perfil SDT (ver Falcão e Rosa, 2008) foi avaliada por meio de um teste de hipóteses de meios independentes, e os resultados apresentados na Tabela 9 indicam que as estratégias de aprendizagem autodeterminadas apresentam homogeneidade de variância entre os gêneros ($F = 0,2542$; sig = 0,615).

Tabela 9

SDT Média por gênero

		Teste Levene de Igualdade de Variância		Teste t de Igualdade de Médias						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Intervalo de Confiança da Diferença	
									Lower	Upper
Estratégias de SDT	Variância igual assumida	,254	,615	0,622	508	,534	,04934	,07929	-,10643	,20511
	Variância igual não assumida			0,621	495,58	0,535	0,04934	0,07942	-0,10669	0,20537

Verificamos, também, que os escores das estratégias de aprendizagem do SDT não se diferenciam, significativamente, entre os gêneros ($t = 0,622$; $sig = 0,534$), no nível de significância de 5%. Então, não refutamos a hipótese H20. Como indica a revisão da literatura, não há convergência nos estudos que investigam a influência do gênero. Esses resultados indicam que o efeito do gênero ainda precisa ser investigado de forma mais profunda para reunir resultados conclusivos, mesmo considerando aqui (e foi o caso na revisão da literatura) o gênero como variável binária (masculino e feminino) (Falcão e Rosa, 2008).

5. Considerações finais

Este estudo identificou as estratégias de aprendizagem autodeterminadas utilizadas pelos entrevistados de uma amostra e o impacto da idade e do gênero no perfil motivacional dos estudantes de mestrado em contabilidade e de doutorado no Brasil.

Para atingir esse objetivo, foi adotado um instrumento de coleta de dados com o objetivo de medir as variáveis e o construto-chave desta pesquisa: a aprendizagem autodeterminada. O instrumento aplicado (MSLQ) apresentou legitimidade convergente e discriminante com base em um Modelo de Equações Estruturais, que permitiu identificar e validar estratégias de aprendizagem autodeterminadas em estudantes de pós-graduação de Contabilidade. Para responder ao problema da pesquisa e alcançar o objetivo da pesquisa, verificou-se que os níveis de aprendizagem autodeterminada não estão associados ao gênero e à idade.

As implicações do estudo promovem referências teóricas adequadas e atualizadas para a pesquisa empírica que o estudo se propõe abordar, envolvendo idade e gênero no contexto da automotivação para a aprendizagem, proporcionando assim um avanço teórico e acadêmico relevante para o tema. Como implicações práticas, as descobertas empíricas podem ajudar professores, estudantes, pesquisadores, instituições educacionais e programas de pós-graduação a compreender os aspectos da aprendizagem autodeterminada que caracterizam estudantes de mestrado e doutorado em Contabilidade.

Enfatizamos algumas limitações do nosso estudo, que podem ser percebidas como possibilidades de pesquisa futura. Em primeiro lugar, a amostra considerou um público específico: estudantes de mestrado e doutorado de uma área de conhecimento. Pesquisa futura envolvida na discussão proposta neste estudo pode desenvolver um estudo comparativo horizontal, com alunos de diferentes áreas de conhecimento, ou um estudo vertical, envolvendo alunos de Contabilidade, desde a graduação até programas de doutorado. Em segundo lugar, uma pesquisa pode apresentar um viés de método comum, com possíveis discrepâncias nos dados; outras estratégias metodológicas, como, por exemplo, uma quase-experiência, poderiam ser projetadas com o objetivo de reexaminar as associações investigadas em nosso estudo.

Outra limitação relevante foi a participação relativamente baixa de estudantes de mestrado profissional na amostra (36,7%). Estudos futuros podem selecionar outras estratégias para atrair esses tipos de entrevistados ou até mesmo incluir apenas professores acadêmicos e doutorandos no projeto de pesquisa.

Referências

- Accounting Education Change Commission (1990). Objectives of education for accountants: position statement number one. *Issues in Accounting Education*, pp .307-312.
- American Accounting Association (2012). *The Pathways Commission Charting a National Strategy for the Next Generation of Accountants*.
- American Institute of Certified Public Accountants (2000). *Core competency framework for entry into the accounting profession*.
- Araújo, T. S., Lima, F. D. C., Oliveira, A. C. L. de & Miranda, G. J. (2015). Problemas Percebidos no Exercício da Docência em Contabilidade (Perceived problems of being an accounting teacher). *Revista de Contabilidade e Finanças*, 26 (67), pp. 93-105. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/rcf.v26i67.98101>
- Arias, A. V., Lozano, A. B., Cabanach, R. G., & Pérez, J. C. N. (1999). Las estrategias de aprendizaje. Revisión teórica y conceptual (Learning strategies. Theoretical and conceptual review). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 31(3), pp. 425-461.
- Artino, A. R., Jr. (2005). *Review of the Motivated Strategies for Learning Questionnaire*. (ERIC Document Reproduction Service N°. ED499083).
- Austin, S., Senecal, C., Guay, F., & Nouwen, A. (2011). Effects of gender, age, and diabetes duration on dietary self-care in adolescents with type 1 diabetes: A Self-Determination Theory perspective. *Journal of Health Psychology*, 16, pp. 917-928. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/1359105310396392>
- Brockelman. K. F. (2009). The interrelationship of self-determination, mental illness, and grades among university students. *Journal of College Student Development*, 50(3). DOI: <http://dx.doi.org/10.1353/csd.0.0068>
- Castel, A., Murayama, K., Friedman, M., & McGillivray, S. (2013). Selecting valuable information to remember: age-related differences and similarities in self-regulated learning, *Psychology and Aging*, 28(1). pp. 232-242. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/a0030678>
- Castro, J. X. de, Miranda, G. J., & Leal, E. A. (2015). Estratégias de Aprendizagem dos Estudantes Motivados (The learning strategies of motivated students). *Anais do V Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade*, Salvador/BA.
- Castro, J. X. de, Miranda, G. J., & Leal, E. A. (2015). Estratégias de Aprendizagem dos Estudantes Motivados. *Anais do Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade*, Salvador, BA, Brasil, 5.
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. G. A. Marcoulides (Ed.). *Modern methods for business research*, 295. pp. 295-336. Lawrence Erlbaum Associates. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.aap.2008.12.010>.
- DeCharms, R. (1984). *Personal causation*. In: R. E. Ames. & C. Ames (Eds). *Research on motivation in education*. New York: Academic Press. Inc.
- Deci, E. L., & Ryan, R. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: human needs and the self determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, pp. 227-268.
- Falcão, D. F., & Rosa, V. V. da (2008). Um estudo sobre a motivação dos universitários do curso de administração: uma contribuição para gestão acadêmica no âmbito público e privado. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração*, Rio de Janeiro,RJ, Brasil, 32.

- Ferreira, T. C. (2013). *Teoria da Autodeterminação: um estudo com trabalhadores de PMN à luz das aspirações extrínsecas e intrínsecas*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, CE, Brasil.
- Fiorentini, D. (2004). A didática e a prática de ensino mediada pela investigação sobre a prática (Didactics and teaching practices mediated through investigation about practice). In: J. Romanowski, P. Martins, S. Junqueira, S. (Org.). *Conhecimento local e conhecimento universal: pesquisa, didática e ação docente* (pp. 243-258). Curitiba: Champagnat.
- Fiorentini, D. (2004). A didática e a prática de ensino mediada pela investigação sobre a prática. In: J. Romanowski, P. Martins, S. Junqueira, S. (Org.). *Conhecimento local e conhecimento universal: pesquisa, didática e ação docente*, pp. 243-258. Curitiba: Champagnat.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), p. 39, DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/3151312>.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). Análise multivariada de dados (Multivariate Data Analysis). In: Joseph F. Hair, W. C. Black, B. J. Babin, R. E. Anderson, & R. L. Tatham (Eds.). *Analysis* (p. 688). Porto Alegre: Bookman.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). Análise multivariada de dados. Tatham (Eds.). *Analysis*, p. 688. Porto Alegre: Bookman.
- Kimura, H. (2015). Editorial. *Revista de Administração Contemporânea*, 19(3), pp. 1-5. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2015150107>
- Kubo, S. H., & Gouvea, M. A. (2012). Análise de fatores associados ao significado do trabalho (An analysis of the factors associated with the meaning of work). *Revista de Administração da Universidade de São Paulo – RAUSP*, 47(4), 540-554. DOI: <http://dx.doi.org/10.5700/rausp1057>
- Kubo, S. H., & Gouvea, M. A. (2012). Análise de fatores associados ao significado do trabalho. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo – RAUSP*, 47(4), pp. 540-554. doi: <http://dx.doi.org/10.5700/rausp1057>
- Leal, E. A., Miranda, G. J., & Carmo, C. R. S. (2013). Teoria da Autodeterminação: uma análise da motivação dos estudantes do curso de Ciências Contábeis (Self-Determination Theory: An Analysis of Student Motivation in an Accounting Degree Program). *Revista de Contabilidade & Finanças*, 24(62), 162-173. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772013000200007>
- Leal, E. A., Miranda, G. J., & Carmo, C. R. S. (2013). Teoria da Autodeterminação: uma análise da motivação dos estudantes do curso de Ciências Contábeis. *Revista de Contabilidade & Finanças*, 24(62), pp. 162-173. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772013000200007>
- Martin, A. J., & Dowson, M. (2009). Interpersonal relationships, motivation, engagement, and achievement: yields for theory, current issues, and educational practice. *Review of Educational Research*, 79(1), pp. 327-365.
- Mattsson, M. (2012). Investigating the factorial invariance of the 28-item DBQ across genders and age groups: an exploratory structural equation modeling study. *Accident Analysis and Prevention*, 48, pp. 379-396. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.aap.2012.02.009>
- McDonough, K. (2006). Action research and the professional development of graduate teaching assistants. *The Modern Language Journal*, 90(6), pp. 33-47. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-4781.2006.00383.x>
- Murray, E. J. (1986). *Motivação e emoção*. Rio de Janeiro: Guanabara-Koogan.

- Neves, E.R.C. & Boruchovitch, E. (2007). Escala de Avaliação da motivação para aprender de alunos do ensino fundamental (EMA). *Psicologia Reflexão e Crítica*, 20(3), pp. 406-413. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0102-79722007000300008>
- Oliveira, P. A., Theóphilo, C. R., Batista, I. V. C. & Soares, S. M. (2010). Motivação sob a perspectiva da Teoria da Autodeterminação: um estudo da motivação de alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Montes Claros. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil.
- Pfromm, S. N. (1987). *Psicologia da aprendizagem e do ensino*. São Paulo: EPU.
- Pinsonneault, A. & Kraemer, K. L. (1993). Survey research in management information systems: an assessment. *Journal of Management Information System*, 10(2), pp. 75-103. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/07421222.1993.11518001>
- Pintrich, R. R., & DeGroot, E. V. (1990). Motivational and Self-Regulated Learning components of classroom academic performance. *Journal of Educational Psychology*, 82, pp. 33-40. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037//0022-0663.82.1.33>
- Pintrich, P. R., Smith, D. A. F., Garcia, T., & McKeachie, W. J. (1993). Reliability and predictive validity of the Motivational Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ). *Educational and Psychological Measurements*, 53, pp. 801-813. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/0013164493053003024>
- Rausch, R. B. (2012). Professor-pesquisador: concepções e práticas de mestres que atuam na educação básica. *Revista Diálogo Educacional*, 12(37), pp. 701-717.
- Richter, T. & Schmid, S. (2010). Epistemological beliefs and epistemic strategies in Self-Regulated Learning. *Metacognition Learning*, 5, pp. 47-65. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s11409-009-9038-4>
- Robbins, S. P. (2005). *Comportamento organizacional: administração de empresas*, 11, ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Ryan, R. M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of Personality*, 63, pp. 397-427. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1995.tb00501.x>
- Ryan, R. M. & Deci, E. (2000). Self-Determination Theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and wellbeing. *American Psychologist*, 55(1), pp. 68-78. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037110003-066X.55.1.68>
- Santos, A. A. A., Boruchovitch, E., Primi, R, Bueno, J. M. H. & Zenorini, R. P. C. (2004). Escala de Avaliação de Estratégias de aprendizagem para universitários (EAP-U): Aplicação do modelo de Rasch de Créditos Parciais. *Psicologia: Teoria, Investigação e Prática*, 9(2), pp. 227-242.
- Schaller, T. K. Patil, A. & Malhotra, N. K. (2015). Alternative techniques for assessing common method variance: an analysis of the theory of planned behavior research. *Organizational Research Methods*, 18(2), pp. 177-206. DOI: <http://dx.doi.org/10.1177/1094428114554398>
- Schermerhorn, J. R. Jr. (2007). *Exploring management in modules*. United States of America: Courie-Kendallville. Inc.
- Schleifer, L. F., & Dull, R. B. (2009). Metacognition and performance in the accounting classroom. *Issues in Accounting Education*, 3, pp. 44-68. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/iace.2009.24.3.339>
- Smith, P. A. (2001). Understanding Self-Regulated Learning and its implications for accounting educators and researches. *Issues in Accounting Education*, 16, pp. 663-700.
- Tuysuzoglu, B. B. (2011). *An investigation of the role of metacognitive behavior in self-regulated learning when learning a complex science topic with a hypermedia learning environment*. Dissertação de Mestrado. Universidade do Norte da Carolina, Carolina do Norte.

- Warren, I. L. M., & Biavatti, V. T. (2013). A motivação do acadêmico sob a ótica da Teoria da Autodeterminação: um estudo no curso de Ciências Contábeis da Horus Faculdades de Pinhalzinho/SC. *Anales del Colóquio Internacional de Gestión Universitaria en América del Sur*, 12, Buenos Aires, Argentina.
- White, W. R. (1975). Motivation reconsidered: the concept of competence. In: P. H. Mussem, J. J. Conger, & J. Kagan (Orgs.). *Basic and contemporary issues in developmental psychology*, pp. 266-230. New York: Harper & Row.
- Xu, M., Benson, S. N. K., Mudrey-Camino, R., & Steiner, R. P. (2010). The relationship between parental involvement. Self-Regulated Learning and reading achievement of fifth graders: a path analysis using the ECLS-K database. *Social Psychology Education*, 13, pp. 237-269. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s11218-009-9104-4>
- Zimmerman, B. J. (2001). *Theories of Self-Regulated Learning and academic achievement: an overview and analysis*. NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Big Data: Reflexões epistemológicas e impactos nos estudos de finanças e mercado de capitais

Resumo

Objetivo e método: O acesso a séries de dados tem um papel central na área de Finanças. A crescente disponibilidade de grandes volumes de dados, em diferentes formatos e em alta frequência, combinada aos avanços tecnológicos nas ferramentas de armazenamento e processamento desses dados, têm criado um novo cenário nas pesquisas acadêmicas em geral, e em Finanças em particular, gerando novas oportunidades e desafios. Entre esses desafios emergem questões metodológicas, vastamente discutidas por pesquisadores de diferentes áreas, mas também questões epistemológicas que merecem maior espaço de discussão. Assim, o objetivo deste ensaio teórico é analisar o aspecto conceitual e epistemológico da utilização de dados intensivos e seus reflexos para a área de Finanças.

Resultados e contribuições: Consideramos que o método hipotético-dedutivo de pesquisas empíricas, que é o mais recorrente, limita a construção do conhecimento na dita 'era Big Data', uma vez que tal abordagem parte de uma teoria estabelecida e restringe as pesquisas ao teste à(s) hipótese(s) proposta(s). Defendemos aqui a apropriação de uma abordagem abductiva, como defendida em Haig (2005), que tem convergência com as ideias da grounded theory e que parece ser a abordagem mais adequada para esse novo contexto, por possibilitar a ampliação da capacidade de se obter informações de valor dos dados.

Palavras Chave: Big Data, Método Abductivo, Epistemologia, Finanças.

Talieh Shaikhzadeh Vahdat Ferreira

Mestre em Administração de Empresas pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e Doutoranda em Administração pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). **Contato:** UFPB, Cidade Universitária, s/n, CCSA/PPGA, Castelo Branco, João Pessoa (PB). CEP.: 58051-900. E-mail: taliehv@gmail.com

Francisco José da Costa

Doutor em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP) e Professor do Departamento de Administração na Universidade Federal da Paraíba (UFPB). **Contato:** Cidade Universitária, s/n, CCSA/PPGA, Castelo Branco, João Pessoa (PB). CEP.: 58051-900. E-mail: franze.mq@gmail.com

1. Considerações Iniciais

Os avanços da internet e a ampliação do uso de tecnologias de comunicação móveis trouxeram como consequência um crescimento substancial na quantidade e na armazenagem de dados. Tomando por referência o ano de 2016, de acordo com a *International Business Machines* (IBM), 90% de todos os dados produzidos no mundo foram criados nos dois anos anteriores. Concomitantemente, a mesma empresa projetou que este volume dobraria a cada dois anos adicionais (IBM, 2016). Foi este crescente volume de dados combinado aos avanços tecnológicos em ferramentas de processamento e armazenagem que criaram as bases do que vem sendo denominado de 'Big Data' entre acadêmicos, empresários e governos (Ekbia *et al.*, 2015).

O advento do Big Data estabeleceu uma nova fronteira para o desenvolvimento de pesquisas (Chen & Zhang, 2014), trazendo consigo oportunidades e desafios. As oportunidades surgem à medida que cresce a acessibilidade a dados de forma massiva, o que impulsiona o aprimoramento contínuo de tecnologias e usos nas mais diferentes áreas da vida humana (Demchenko, Grosso, De Laat & Membrey, 2013). Entre essas áreas beneficiadas pelo Big Data, pode-se citar a de Finanças, área em que os dados ocupam um papel central em seu desenvolvimento acadêmico e profissional (Seth & Chaudhary, 2015).

Por outro lado, a 'era do Big Data', por suas particularidades (sobre as quais falaremos mais adiante), traz novos dilemas associados, em primeira instância, a questões tecnológicas e estatísticas e, em um segundo momento, à dimensão epistemológica da pesquisa e da produção de conhecimento (Ekbia *et al.*, 2015). Este ensaio teórico tem como objetivo analisar este último aspecto (epistemológico) e seus reflexos na área de Finanças, discutindo possíveis desdobramentos sobre o mercado de capitais.

Para isso, o trabalho é dividido em cinco seções, incluindo esta introdução. Na segunda seção, buscamos caracterizar o Big Data e apontar as mudanças na construção do conhecimento e nas escolhas de método de pesquisa devido a questões epistemológicas que emergem. Na terceira seção, são explorados alguns dos desafios metodológicos e as alternativas para o processo de produção do conhecimento. Na quarta seção, focamos em algumas questões que a utilização da abordagem de Big Data traz para Finanças. Por fim, algumas considerações são expostas e são apontados outros desafios que entendemos mais relevantes para o novo cenário acadêmico e profissional.

2. O Big Data: características e desafios da construção de conhecimento

Neste item apresentamos e discutimos de forma breve os elementos conceituais e as implicações do Big Data. Inicialmente, expomos o seu conceito, seguindo os caminhos definidos na literatura especializada, que não tem exatamente definido 'Big Data', mas apontado características associadas aos dados captados e armazenados. Na segunda parte, e considerando essa primeira construção, apresentamos a discussão sobre as consequências que uma abordagem de Big Data traz ao processo de produção de conhecimento acadêmico e profissional.

2.1. Caracterização do Big Data

Com as oportunidades de pesquisa e aprimoramento decisório que surgem com os enormes volumes de dados, as possibilidades de uso desses dados têm sido debatidas amplamente tanto dentro como fora da academia, o que contribui para constantes avanços em sua compreensão e utilização (Ekbia *et al.*, 2015). Contudo, a própria definição de Big Data ainda não apresenta um consenso e vem evoluindo e amadurecendo ao longo do tempo. Inicialmente, o termo era caracterizado por sua associação aos chamados "3 V's": volume, velocidade e variedade. Os principais caracterizadores eram as empresas de tecnologia, como IBM e Oracle. Em estudos mais recentes, essa forma de definição foi refinada, adicionando-se dois atributos - valor e veracidade - para caracterizar o Big Data, formando os "5 V's" (Demchenko *et al.*, 2013; Lau, Zhao, Chen, & Guo, 2016).

A primeira característica crucial do Big Data está relacionada, portanto, ao **volume** de dados. Inicialmente, essa discussão pode se limitar a quantificar *terabytes*, *pentabytes* ou *zettabytes* (Kitchin, 2014), porém é esperado que a capacidade de geração de dados siga se ampliando, o que pode limitar a utilidade desta definição inicial. Lau *et al.* (2016) propõem uma discussão mais ampla para este quesito ao afirmar que o volume de um Big Data deve atingir uma extensão tal que as tecnologias atuais encontrem dificuldade em sua armazenagem, recuperação, análises e utilização.

A **velocidade** está relacionada não só à capacidade de produção dos dados, mas também de processamento e análise dos sistemas informatizados envolvidos. Em verdade, a produção de dados massivos, como um censo nacional, por exemplo, não é uma novidade, contudo, os custos de seu processamento e o tempo necessário para coleta de dados e sua elaboração analítica têm sido elevados (Miller, 2010). Desta forma, o Big Data é caracterizado pela contínua produção de dados, por vezes associados a múltiplos eventos, em nível detalhado, com grande flexibilidade para análise de seu escopo, por meio de ferramentas com crescente agilidade de processamento em tempo real (Kitchin, 2014).

Considerando a possibilidade de versatilidade que as bases de Big Data podem apresentar, a terceira característica está associada à **variedade** de formatos e fontes de dados. Com o desenvolvimento da *Web 2.0* e *Web 3.0*, os dados podem ser captados não só em seu formato convencional, como tabelas ou planilhas, mas também em formatos semiestruturados ou não estruturados, ou de forma mista, como imagens, sons, entre outras possibilidades (Demchenko *et al.*, 2013). Essa heterogeneidade de formatos demanda uma nova geração de técnicas e métodos para processamento e armazenamento que estão constantemente sendo aprimoradas.

O **valor** é uma característica-chave quando se está lidando com dados em geral, já que todo o esforço de processamento e investimento somente são justificáveis quando esses dados acrescentam valor à atividade ou à análise em questão (Demchenko *et al.*, 2013). Assim, na medida em que as ferramentas de processamento conseguem transformar os dados coletados de forma a produzir conhecimento, os benefícios obtidos com este tipo de tecnologia poderão atingir níveis mais altos de valor (Lau *et al.*, 2016).

E, por fim, a **veracidade** está relacionada à qualidade e à validade dos dados. Isso implica tanto a consistência que os dados devem possuir, sendo confiáveis em termos de sua mensuração e validade, quanto a qualidade dos dados em si em termos de integridade, que depende de toda uma cadeia, desde sua coleta até os métodos de processamento e armazenagem (Demchenko *et al.*, 2013). Nesse contexto, de acordo com Lau *et al.* (2016), novos desafios tecnológicos emergem na busca por manter a qualidade e consistência dos dados em bases enormes e que estão sendo atualizadas em tempo real. Em conexão próxima com esse desafio da qualidade e da consistência de dados, emerge a questão da produção de conhecimento com base em Big Data, assunto que discutiremos no item seguinte.

2.2. Construção do conhecimento baseado em Big Data

O crescimento da aplicação de Big Data em pesquisas tem alterado as formas convencionais de construção de conhecimento (Demchenko *et al.*, 2013; Chen & Zhang, 2014; Kitchin, 2014). Para esse ensaio, tomamos por referência a visão de Chen e Zhang (2014), que afirmam que, historicamente, a construção do conhecimento científico esteve baseada em três grandes paradigmas: a Ciência Empírica, a Ciência Teórica e a Ciência Computacional. Centenas de anos atrás, a ciência era construída com base em experimentos empíricos que visavam testar possíveis intuições e comprovar sua veracidade, formando o primeiro paradigma. À medida que essas evidências foram se ampliando, foi possível elaborar teorias, chegando ao segundo paradigma, com a construção teórica do conhecimento.

No entanto, a complexidade dos fenômenos em análise foi se ampliando e os pesquisadores precisaram utilizar novas ferramentas de simulação científica para validar seus resultados. Assim, emergiu o conceito do ‘Terceiro Paradigma’, que são as ciências computacionais as quais possibilitaram simulações científicas em larga escala, criando resultados ‘suficientemente robustos’ (Hey, Tansley & Tolle, 2009). Ocorre que a natureza do ‘Big Data’ para a elaboração de simulações e testes demanda técnicas e tecnologias totalmente distintas dos outros três paradigmas. Isso derivou a ideia do ‘Quarto Paradigma’, que seria a ciência de dados intensivos (Miller, 2010; Hey, Tansley & Tolle, 2009). Nesse contexto, cada vez mais pesquisadores e agentes de mercado necessitam combinar os avanços da tecnologia, com o processamento eficiente de grandes volumes de dados e a utilização de métodos científicos mais convencionais para se beneficiar da coleta de dados desejáveis (Demchenko *et al.*, 2013), isso porque, nesse cenário, há abundância de dados disponíveis. Mas para que esses agreguem valor, devem ser processados, transformados em bases para viabilizar a identificação de padrões e, finalmente, serem interpretados de forma a ampliar o conhecimento sobre o que se está buscando compreender (Seth & Chaudhary, 2015). Em outra perspectiva, Haig (2005) aponta uma organização da evolução da pesquisa científica em dois métodos ou paradigmas preponderantes, que são o indutivo e o hipotético-dedutivo. De acordo com Lakatos e Musgrave (1979), a distinção entre o conhecimento e a especulação se baseia na premissa de que o primeiro foi provado pela força do conhecimento ou dos sentidos, e o outro não. Para os indutivistas, essa prova parte de uma observação que fornece a base segura sobre a qual o conhecimento pode ser construído, o que faz com que proposições possam ser feitas por indução, do particular para o todo. Por outro lado, o método hipotético-dedutivo parte de uma teoria estabelecida, gera hipótese e, em seguida, busca testá-las para ampliar seus conhecimentos ou identificar possíveis inconsistências na teoria. Em geral, a perspectiva indutivista está mais associada a procedimentos empíricos qualitativos; e a hipotético-dedutiva está mais associada a métodos quantitativos, principalmente métodos estatísticos que envolvem técnicas inferenciais de estimação e testes de hipóteses.

No entanto, a utilização de grandes volumes de dados cria uma nova complexidade que não parece ser abarcada totalmente por esses métodos de análise. Essa afirmação se baseia na possibilidade de a análise ser feita a partir dos próprios dados, ou seja, não partindo necessariamente de uma hipótese ou teoria específica. Considerando a operacionalização de grandes volumes de dados, necessariamente serão necessárias técnicas quantitativas para procedimentos que são característicos de pesquisas qualitativas. Tem-se então uma aproximação da visão indutiva de procedimentos quantitativos tipicamente aplicados na visão hipotético-dedutiva.

Dessa forma, entendemos que o Big Data traz uma efetiva mudança com relação às abordagens tradicionais, o que faz requerer uma abordagem epistemológica distinta no desenvolvimento da ciência em comparação com o método hipotético-dedutivo corrente (Kitchin, 2014). Em nossa visão, o melhor alinhamento vem do resgate de um debate que já vem sendo feito há algumas décadas em torno da *grounded theory* e do dito ‘método abduutivo’. No item seguinte, esta discussão será detalhada.

3. Mudanças epistemológicas e metodológicas da era do Big Data

Nesse item discutimos as consequências metodológicas e epistemológicas de uma realidade de pesquisa baseada em abundância de dados. Inicialmente, descrevemos a perspectiva abduitiva como referência adequada de produção de conhecimento nesse cenário. Em seguida, apresentamos os desafios metodológicos e de ferramentas mais recorrentemente citados na literatura especializada.

3.1. Método abduutivo e o Big Data

Dado o advento do Big Data, parece ser o momento apropriado para se repensarem as questões epistemológicas e os métodos de pesquisa em unidades maiores que possibilitem a ampliação do conhecimento por novas perspectivas a partir dos dados e, não, por uma hipótese específica. Isso se justifica pelo fato de o método indutivo e do hipotético-dedutivo – apesar de apresentarem lógicas distintas – terem uma característica fundamental em comum: focam em uma parte limitada dos dados para realizar suas análises (Haig, 2005), de modo que podem deixar dados importantes do fenômeno ou objeto de pesquisa fora da análise de resultados.

É importante destacar que a tentativa bem estruturada de construir o conhecimento a partir dos dados não é um conceito novo na academia. Em 1967, Barney Glaser e Anselm Strauss iniciaram as discussões da *grounded theory*, que é considerada uma das formas mais puras de se fazer pesquisa qualitativa (Glaser & Strauss, 1967, Bianchi & Ikeda, 2008). Nessa metodologia, o pesquisador não busca fazer verificações nem parte de uma teoria específica para a elaboração de sua pesquisa. Pelo contrário, o pesquisador é convidado a se libertar de seus pressupostos e ‘amarras’ teóricas já estabelecidas para buscar entender os dados de forma que as perguntas e o conhecimento sejam elaborados a partir deles (Glaser & Strauss, 1967).

A principal finalidade da *grounded theory* é a construção de teorias e, para isso, os pesquisadores assumem dois pressupostos centrais: a) pesquisador, realidade e teoria são entidades contínuas e intrínsecas e assim podem interagir continuamente; b) a teoria evolui ao longo do processo de pesquisa, sendo os resultados de diversas interpolações de dados e análises (Bianchi & Ikeda, 2008). Dessa forma, a ideia é garantir que não só o pesquisador investigue a realidade a partir dos dados, mas que esse é um processo contínuo e que pode se alterar a qualquer momento, já que os dados estão continuamente sendo reavaliados e analisados.

Seguindo os mesmos fundamentos que a *grounded theory* traz como método qualitativo, mais recentemente Haig (2005) propôs para a pesquisa quantitativa o método (ou paradigma, como o Haig chamou) dito abduutivo. Esse método segue a mesma lógica epistemológica da *grounded theory*, ou seja, busca o conhecimento a partir dos dados, mas seguindo um protocolo de execução metodológica diferente. O método abduutivo pode ser considerado uma combinação entre os métodos indutivo e hipotético-dedutivo no contexto da pesquisa quantitativa, já que possibilita ao pesquisador descobrir os fatos empíricos (por indução) para construir teorias que explicam esses fatos (por dedução) (Haig, 2005). A Figura 1 ilustra a dinâmica de pesquisa do método abduutivo:

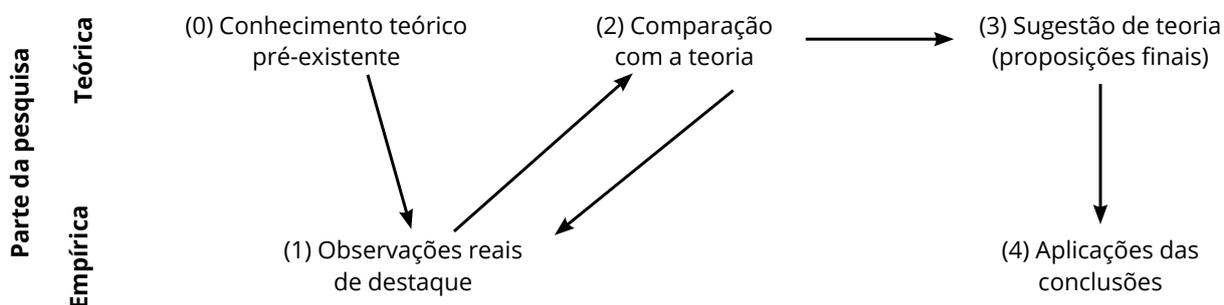


Figura 1. A visão da pesquisa pelo processo abduutivo.

Fonte: Spens e Kovács (2006).

Nessa visão, os fenômenos existem para serem explicados, de modo que não são entendidos simplesmente como objetos de predição ou confirmação de teorias e hipóteses. Em termos práticos, isso significa que, uma vez identificado um fenômeno a partir da exploração quantitativa e exaustiva dos dados, usam-se inferências abduativas, ou seja, busca-se a melhor explicação para a sua ocorrência, que é entendida como a provável verdadeira explicação. Dessa forma, podem-se utilizar diferentes métodos ou combinações deles para selecionar a ‘melhor explicação’ que, quando identificada, poderá servir como base para a elaboração de uma teoria, caso não se encaixe em nenhuma existente (Haig, 2005).

Assim, o método abduativo pode ser uma alternativa interessante enquanto método de estudo que viabiliza a construção do conhecimento a partir de grandes volumes de dados. Com a utilização da abordagem abduativa, a exploração exaustiva de grandes bases de dados pode impulsionar a geração de conhecimento que até então não estava ao alcance de metodologias baseadas na verificação. Como citado anteriormente, metodologias de verificação têm a limitação que a própria hipótese de pesquisa impõe, de modo que, potencialmente, restringem-se a verificar os dados necessários para a análise da hipótese e não se beneficiam de outras informações que poderiam ser obtidas dessa mesma base de dados para viabilizar o entendimento de temas mais complexos da ciência contemporânea (Miller, 2010). Adicionalmente, o método abduativo possibilita que em uma mesma amostra possam ser identificados mais de um fenômeno e que teorias possam ser construídas de forma a melhor explicar a realidade, utilizando analogias para buscar respostas a temáticas que, por vezes, são subjetivas ou não se possuem dados censitários (Ekbia *et al.* 2015).

A utilização dessa abordagem para a análise de Big Data também soluciona uma das armadilhas que podem surgir quando se está lidando com a ‘ciência de dados intensivos’, que significa dar importância exagerada aos dados e suas relações causais (exemplos: *data brokers* e provedores de análise de dados). Essa armadilha pode levar à falsa impressão de que a simples identificação da relação causal seria suficiente para a produção do conhecimento, o que é, em geral, uma simplificação exagerada do fenômeno em análise (Kitchin, 2014). É importante manter em mente que a construção do conhecimento é guiada por inquietações ou preocupações, dando forma ao ‘problema de pesquisa’, que permitem teorizar sobre o porquê de essas relações acontecerem e quais as suas implicações teóricas e práticas.

Uma questão conexa dessa discussão e que também levanta reflexões relevantes para pesquisadores acadêmicos e profissionais concerne às decisões metodológicas de pesquisa, sobre as quais discorremos no item seguinte.

3.2. Desafios metodológicos para utilização de Big Data

Abordagens de pesquisa baseadas em grandes volumes de dados trazem desafios metodológicos de duas naturezas: a primeira, relativa à capacidade tecnológica de acumulação e processamento dos dados; e a segunda, relativa à análise estatística desses dados.

Relativamente ao primeiro desafio (processamento), novas técnicas de processamento têm sido desenvolvidas, tais como *data mining*, inteligência artificial, *statistical learning*, *machine learning*, *predictive analytics*. Essas técnicas permitem, inclusive, detectar padrões sem que uma pergunta específica precise ser fornecida ao sistema, o que possibilita a identificação de informações que talvez não fossem facilmente observáveis. As técnicas referidas têm ainda a capacidade gerada por programações computacionais que permitem ‘aprender’ em tempo real com os dados na medida em que estes são coletados. A partir desses ‘novos’ aprendizados, são construídos então modelos de predição que podem se reformular constantemente, de forma a aprimorar continuamente seus resultados e melhorar decisões (Seth & Chaudhary, 2015).

Adicionalmente, entre 80 e 90% dos dados são disponibilizados de forma não padronizada e não estruturada, fato que cria dificuldades de integração e *gaps* de qualidade que ampliam os desafios para o processamento e a realização de análises com agilidade necessária para a agregação de valor (Oracle, 2012). Há, portanto, a necessidade de estruturas robustas de bancos de dados que permitam a acumulação de dados e possibilidades de cruzamento para pesquisas e colaborações interdisciplinares (Demchenko *et al.*, 2013).

A visão de Big Data como acumulação acelerada de dados por si não tem necessariamente valor. É preciso que ferramentas de **análise** também avancem na mesma velocidade. O volume de informação e seus diferentes formatos têm afetado as pesquisas em múltiplas dimensões, já que as tecnologias e os modelos tradicionais falham ou apresentam grandes inconsistências quando se tem acesso a um volume tão grande de dados (Einav & Levin, 2014).

É nesse contexto que surge a necessidade de se desenvolverem técnicas robustas e adaptadas a esse tipo de situação. Ou seja, novas metodologias devem emergir, inclusive com pressupostos estatísticos que considerem a utilização de amostras que são muito próximas de abranger a população estudada (Einav & Levin, 2014), ou que apresentem maior consistência em termos informativos que as metodologias convencionais de estimação e teste de hipóteses. Por exemplo, em procedimentos de estimação por intervalo que envolvem erro-padrão, esse erro-padrão é função inversa do tamanho da amostra, de modo que em amostras muito grandes o erro padrão tende a zero, o que torna a estimação por intervalo sem sentido. Uma consequência dessa constatação está na possibilidade de um efetivo retorno para (ou na revalorização das) análises de dados baseadas em ‘magnitude do efeito’ e menos em análises de significância (ou *p*-valores, conforme Gigerenzer & Marewski, 2015).

Ainda concernente às análises, outra questão emerge das restrições que virão em análises por modelagem, que, em pesquisas tradicionais, utilizam pressupostos rígidos, como, por exemplo, normalidade ou homocedasticidade de erros em modelos de regressão. Com a introdução de grandes volumes de dados, esses pressupostos são potencialmente quebrados, invalidando testes de confirmação de confiança dos resultados, inclusive porque os procedimentos convencionais de verificação desses pressupostos são baseados em testes estatísticos, que têm problemas de utilidade quando as amostras são muito grandes, dada a tendência de sempre se rejeitar a hipótese nula.

Adicionalmente, se não em termos globais, em certas segmentações de dados de algumas variáveis, sempre será possível a verificação de correlações espúrias, dada a grande variedade de dados. Isso gera aqui a necessidade de uma capacidade interpretativa diferenciada para os usuários tanto da técnica de correlação quanto de outras técnicas baseadas em correlação, como análise fatorial, por exemplo.

Em suma, tendo a abordagem de Big Data como uma direcionadora de tecnologias e métodos estatísticos, um grande número de componentes de infraestrutura tecnológica passa a ser repensado para superar desafios relacionados, principalmente, o crescente volume de dados coletados de diferentes fontes e formatos. Há, ainda, a necessidade de um esforço conjunto multidisciplinar entre áreas, tais como Administração, Economia, Matemática, Estatística e Ciência da Computação, no intuito de redefinir os modelos utilizados para tais análises.

A perspectiva de impactos acadêmicos e profissionais decorrentes dessa perspectiva é ampla e vai encontrando repercussões em várias áreas de estudo e pesquisa. Para este artigo, e como já indicado na Introdução, tomamos por desafio analisar as implicações no contexto específico de Finanças e Mercado de Capitais, o que fazemos no item a seguir.

4. Big Data e sua contribuição para estudos de Finanças e o Mercado de capitais

Os dados de transações e atividades do universo das Finanças, seu processamento e seu acesso têm um papel central na área de Finanças (Seth & Chaudhary, 2015). Os mercados de capitais, principal fonte de dados para análises nesta área, transformaram-se significativamente desde os anos 2000 ao atingir níveis cada vez mais altos de geração de Dados Massivos de Alta Frequência (HFD), a exemplo do mercado estadunidense, que possui cerca de 70% de todos os dados de negociação em HDF (Zervoudakis, Lawrence, Gontikas & Al Merey, 2017). Nesse contexto, pode-se observar uma típica configuração de Big Data, dado o registro quase contínuo de atividades, as diferentes formas de manifestação de tais atividades e o elevado volume de registros.

Todas as áreas de Finanças (análise de investimentos, econometria, detecção de fraude, Finanças comportamentais, entre outras) podem se beneficiar desse cenário, já que a análise de dados intensivos amplia a capacidade de se medirem tanto os riscos-sistemáticos, que abrangem o mercado como um todo - como os não sistemáticos - relacionados a cada uma das empresas (Fan, Han & Liu, 2014). Neste ensaio, optamos por restringir os comentários aos potenciais impactos da visão do Big Data nas análises, envolvendo três áreas das Finanças que possuem relação direta com o mercado de capitais: volatilidade, elaboração de carteiras e análise de risco e transparência de mercado. O caráter de ensaio e a nossa intenção de fixar uma referência mais ilustrativa que exaustiva nos conduziram a uma exposição breve, limitada a apontar implicações genéricas e potenciais desdobramentos.

A **volatilidade** é comumente definida como a dispersão do preço de um ativo durante certo período de tempo e é uma área que tem, historicamente, significativa relevância nas pesquisas em Finanças, dado que a medição e a projeção de volatilidade dos ativos são cruciais para atividades como alocações de ativos, precificação de derivativos e opções de análise e gerenciamento de investimentos (Seth & Chaudhary, 2015). Com efeito, os estudos que buscam medir a volatilidade de mercado no contexto de Big Data têm a possibilidade de fazer avançar a precisão de seus modelos de predição a partir da manipulação de grandes volumes de dados (Louzis, Xanthopoulos-Sisinis & Refenes, 2013), de modo a gerar análises mais confiáveis que proporcionem ganhos para seus investidores.

Avaliações financeiras mais precisas podem minimizar a probabilidade de falhas, especialmente em períodos de crise, quando a volatilidade pode se ampliar de forma significativa. Adicionalmente, a volatilidade apresenta alto poder explicativo de resultados devido à alta persistência e dependência condicional, sendo não estacionária e previsível (Louzis, Xanthopoulos-Sisinis & Refenes, 2013). Dada a sua relevância, muitos modelos foram desenvolvidos para estimar volatilidade, sendo o modelo autorregressivo de heterocedasticidade condicional (ARCH) de Engel e suas variações o mais destacado como um dos mais populares no campo (Seth & Chaudhary, 2015). No entanto, esses modelos foram concebidos para utilizar dados de baixa frequência, com retornos diários, perdendo informações intradiárias que podem ser valiosas para ampliar a precisão dessas estimações.

O acesso a dados em alta frequência, o que é típico em Big Data, tem a potencialidade de alterar esse cenário de forma significativa na medida em que modelos estatísticos e teorias sejam desenvolvidos, considerando as adequações necessárias para a utilização desses dados (Cartea & Karyampas, 2011). Em suma, no que concerne à volatilidade, a abordagem de Big Data influencia no aprimoramento da medição, dos processos de predição e dos modelos, a partir tanto do grande volume de dados quanto das características de continuidade da geração de dados.

Com relação à **elaboração de carteiras de investimento e análise de risco** para a seleção de ativos, a perspectiva do Big Data também tem ampliado os horizontes. Até o início dos anos 2010, os modelos de avaliação de ativos têm se baseado fortemente em dados específicos da companhia sob análise ou da economia a qual está exposta, proporcionando basicamente uma análise fundamentalista (Damodaran, 2012). Com o crescimento da disponibilidade de dados somado à possibilidade de processamento e quantificação, os modelos de avaliação de empresas passaram a considerar uma gama muito maior de fontes de informação do que há dez anos, ampliando sua capacidade de identificação das melhores oportunidades (GSAM, 2016). Essas inovações incluem a análise de textos, imagens, áudios de reuniões com os acionistas, apresentações, entre outras informações em formatos não estruturados.

O desenvolvimento das técnicas de *machine learning* e de ferramentas de *statistical learning* (James, Witten, Hastie & Tibshirani, 2013) também tem contribuído para a criação de modelos de avaliação mais dinâmicos, que se adaptam e aprendem com o constante processamento de grandes volumes dados, acelerando o tempo em que a informação fica disponível para a tomada de decisão dos investidores ou analistas (GSAM, 2016). Adicionalmente, em mercados emergentes, como o Brasil, nos quais a assimetria de informação é mais acentuada, a deficiência de informações pode levar à ampliação da incerteza e ao erro de precificação dos ativos (Martins & Paulo, 2014). Assim, os modelos baseados em dados intensivos têm a potencialidade de criar uma vantagem adicional para os investidores, reduzindo a assimetria e direcionando mais claramente o capital para os melhores investimentos.

Além dos benefícios monetários e de eficiência financeira que esses avanços podem proporcionar para os diferentes agentes de mercado, há uma área das Finanças que deve ganhar especial relevância nesse contexto, que é a área de **transparência de mercado**. A utilização de ferramentas Big Data, como as de *business intelligence* ou de *business analytics*, traz uma nova perspectiva para os estudos e esforços relacionados à ampliação da transparência e, conseqüentemente, possibilita o aumento da liquidez, eficiência de mercado (Ye, 2010), e um ambiente mais estável e confiável para o seu desenvolvimento.

As demandas do mercado de capitais por maiores níveis de transparência ganharam força especialmente após os escândalos financeiros do início dos anos 2000 que envolveram grandes corporações, como a Enron e a WorldCom, o que motivou diferentes discussões sobre seu conteúdo e regulação (Chong & Lopez-de-Silanes, 2007). Esses eventos desencadearam uma intervenção governamental sem precedentes no mercado de capitais dos Estados Unidos (EUA), que foi seguida pela maior parte dos países, e teve como ponto de destaque o estabelecimento da Lei Sarbanes-Oxley (Aksu & Kosedag, 2006). Mais recentemente, a crise de crédito imobiliário nos EUA em 2008 revelou que ainda havia significativas limitações e inadequações do sistema de divulgação de informações dentro do sistema financeiro. A falta de procedimentos padrão, *gaps* de qualidade na divulgação de informação e falta de capacidade de processamento de dados em um tempo adequado levaram os órgãos reguladores a não terem a capacidade de processar tais informações, o que impossibilitou medidas proativas ou a identificação mais precisa de quais informações estavam faltando (Seth & Chaudhary, 2015).

Assim, nesse cenário de crises, a demanda dos órgãos reguladores tem desempenhado um papel-chave na aceleração do desenvolvimento de soluções para processamento de Big Data na busca por graus mais elevados de transparência (Oracle, 2012). Esse movimento, obviamente, não se restringiu ao mercado de capitais, pois todas as companhias que nele operam têm sido forçadas a ampliar o volume de dados divulgados e a redesenhar sua infraestrutura tecnológica para suportar tal demanda.

Esses avanços possibilitam o monitoramento e a identificação de fraudes e outras atuações que possam colocar a transparência e a confiabilidade dos mercados em risco com mais agilidade e precisão (Louzis, Xanthopoulos-Sisinis & Refenes, 2013), o que preservaria e ampliaria a liquidez e a eficiência de mercado. Desta forma, a visão do Big Data traz novas possibilidades para inovação e crescimento da área que, por ter uma característica de ampliação da acessibilidade, possibilita que órgãos reguladores, companhias e pesquisadores possam colaborar para a obtenção de soluções conjuntamente, extraindo o máximo de valor dos dados.

Nesse cenário, as discussões relacionadas à transparência têm alterado seu foco do requerimento de volume de dados, já que são mais abundantes, para refletir sobre como superar os desafios de seu processamento (Seth & Chaudhary, 2015). Alguns exemplos de tais desafios poderiam ser: *Como processar em tempo hábil um volume crescente de dados? Como superar a ausência de protocolos padrões de divulgação? Como definir programações que identifiquem com agilidade fraudes?* A busca por respostas para essas e para tantas outras questões relacionadas a transformar dados do mercado em conhecimento pode gerar ferramentas de regulação cada vez mais efetivas para que os mercados atinjam um novo nível de transparência e eficiência.

Esses três aspectos que comentamos de forma breve, além de diversas outras questões que podem surgir nas diferentes áreas de pesquisa em Finanças, podem se beneficiar não só da ampliação de dados, proporcionada por acesso a Big Data, mas, também, de uma nova percepção epistemológica de como esses dados podem ser analisados, principalmente em nível acadêmico. É aqui que a utilização dos métodos de inspiração mais abduziva possibilitaria a ampliação do escopo de informações sobre as quais o pesquisador se debruça para conhecer a realidade, estimulando a observação de fenômenos não restritos a um conjunto de hipóteses propostas para serem confirmadas ou refutadas. Este novo olhar, que considera em um primeiro momento um movimento indutivo, tem a potencialidade de criar uma revolução em uma área que historicamente tem se baseado em métodos puramente hipotético-dedutivos para a construção do conhecimento.

5. Considerações Finais

A incorporação da perspectiva de Big Data, tanto na academia como no universo profissional, parece ser um movimento inevitável e irreversível. A possibilidade de basear a análise em dados com magnitudes quase censitárias amplia as possibilidades de minimizar assimetria de informação em todos os campos das ciências e dos negócios, ao alterar a preocupação da obtenção de dados para a busca de ferramentas de processamento e análise. Uma 'nova linguagem multidisciplinar' deverá emergir para abarcar essa crescente complexidade, redesenhando e adequando metodologias e protocolos para a obtenção do máximo de valor dos dados.

Este novo panorama gera questões ainda mais profundas relacionadas à construção do conhecimento como tem sido tradicionalmente desenvolvido. Com o estabelecimento das ciências baseadas em dados (*data-drive science*; conforme Kitchin, 2014), a epistemologia mais tradicional, baseada fortemente no método hipotético-dedutivo, parece ser limitada para alcançar todo o valor dos dados que a perspectiva do Big Data disponibiliza.

As discussões relacionadas ao Big Data sobre o aprimoramento do método, do processamento e protocolos metodológicos para a extração do maior valor possível de dados é importante para as diversas dimensões das Finanças, que é uma área em que os dados desempenham um papel central para a produção de conhecimento e para decisões gerenciais e regulatórias. Destacamos aqui os estudos relacionados à volatilidade, à elaboração de carteiras e análise de risco e à transparência de mercado, que são áreas que já iniciaram o desenvolvimento das ferramentas necessárias para se beneficiar de dados intensivos, mas ainda apresentam muitos desafios de processamento para que se possa extrair o máximo de valor.

Buscamos analisar como as características de Big Data, em particular as de volume, velocidade e variedade, alcançam as práticas de pesquisas e gestão nesses campos. Mesmo para uma visualização genérica e restrita a esses três temas, já foi possível observar o quanto essas áreas deverão se aprimorar na medida em que se apropriam de mais dados, com acesso que se aproxima da continuidade, e com uso ou desenvolvimento de melhores ferramentas para manipular esses crescentes volumes e maior diversidade de tipos e formatos de dados. Deixamos como desafio para outros estudos tanto aprofundar análise de implicações de Big Data nesses campos quanto em outras especialidades da área de Finanças que não abordamos.

Esse cenário não requer ainda a mudança na perspectiva paradigmática em termos metodológicos e epistemológicos. Por isso, sugerimos ao longo do texto e enfatizamos novamente que a incorporação de uma abordagem abdução nas pesquisas da área de Finanças poderá ampliar a capacidade de extração de informações de valor e possibilitará a construção do conhecimento de forma mais completa, não limitando as análises ao que se pergunta como hipóteses previamente definidas, mas acessando todas as possíveis informações disponíveis nos dados. A busca da solução desses desafios tem demandado não só uma visão multidisciplinar, mas também uma aproximação de diferentes atores da sociedade que, por vezes, ficam distantes na resolução de desafios, em especial governos (órgãos reguladores), companhias e acadêmicos. Sugerimos, portanto, que estudos empíricos analisem visões, desafios e experiências concretas envolvendo esses grupos de interesse no campo profissional de Finanças, de modo a gerar uma visão cada vez mais completa e consistente das melhores práticas e melhores decisões no campo de Finanças no Brasil.

Referências

- Aksu, M., & Kosedag, A. (2006). Transparency and disclosure scores and their determinants in the Istanbul Stock Exchange. *Corporate Governance - an International Review*, 14(4), pp. 277-296. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2006.00507.x/abstract>
- Bianchi, E. M. P. G., & Ikeda, A. A. (2008). Usos e aplicações da *grounded theory* em administração. *Revista Eletrônica de Gestão Organizacional*, 6(2), pp.231-248.
- Cartea, A., & Karyampas, D. (2011). Volatility and covariation of financial assets: a high-frequency analysis. *Journal of Banking and Finance*, 35(12), pp.3319-3334. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.05.012>
- Chen, C. L. P., & Zhang, C.Y. (2014). Data-intensive applications, challenges, techniques, and technologies: a survey on Big Data. *Information Science*, 27(5), pp. 314-374. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ins.2014.01.015>
- Chong, A., Lopez-de-Silanes, F. (2007). *Investor protection and corporate governance: intra-firm evidence across Latin-America*. Palo Alto: Stanford University Press.
- Damodaran, A. (2012). *Investment valuation: tools and techniques for determining the value of any assets*. 3rd edition. New Jersey: Wiley&Sons.
- Demchenko Y., Grosso, P., De Laat C., & Membrey, P. (2013). Addressing Big Data issues in scientific data infrastructure. *Collaboration Technologies and Systems (CTS)*, International Conference on 2013.
- Einav L. & Levin J. (2014). Economics in the age of big data. *Science*, 346 (6210), pp. 12430891–12430896. DOI: <https://doi.org/10.1126/science.1243089>
- Ekbia, H., Mattioli, M., Kouper, I., Arave, G., Ghazinejad, A., Bowman, T., Suri, V. R., Tsou, A., Weingart, S., & Sugimoto, C. R. (2015). Big Data, bigger dilemmas: a critical review. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 66(8), pp. 1523-1545.
- Fan, J., Han, F., & Liu, H. (2014). Challenges of Big Data Analysis. *National Science Review*, 1(2), pp. 293–314. DOI: <https://doi.org/10.1093/nsr/nwt032>
- Gigerenzer, G., & Marewski, J. N. (2015). Surrogate science: the idol of a universal method for scientific inference. *Journal of Management*, 41(2), pp.421-440. DOI: <https://doi.org/10.1177/0149206314547522>
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. New York: Aldine de Gruyter.
- GSAM – Goldman Sachs Asset Management (2016). Perspectives: the role of Big Data in investing. Recuperado em 26 de abril, 2017, de: <https://www.gsam.com/>.

- Haig, B. D. (2005). An abductive theory of scientific method. *Psychological Methods*, 10(4), pp. 371-388. DOI: <https://doi.org/10.1037/1082-989X.10.4.371>
- Hey, T., Tansley, S., & Tolle K. (2009). *Jim Grey on eScience: A transformed scientific method*. In: Hey T, Tansley S and Tolle K (eds) *The fourth paradigm: data-intensive scientific discovery*. Redmond: Microsoft Research, pp. xvii-xxxi.
- Big Data, New Epistemologies and Paradigm Shift (PDF Download Available). Recuperado em 15 de setembro, 2017, de: https://www.researchgate.net/publication/271525133_Big_Data_New_Epistemologies_and_Paradigm_Shift.
- IBM, 2016. Recuperado em 08 de abril, 2107, de: <https://www-01.ibm.com/software/data/bigdata/what-is-bigdata.html>.
- James, G., Witten, D., Hastie, T., & Tibshirani, R. (2013). *An introduction to statistical learning*. New York: springer. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-1-4614-7138-7>
- Kitchin, R. (2014). Big Data, new epistemologies and paradigms shift. *Big Data & Society*, April-June, pp. 1-12. DOI: <https://doi.org/10.1177/2053951714528481>
- Lakatos, I., & Musgrave, A. (1979). *A crítica e o desenvolvimento do conhecimento*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo. DOI: <http://dx.doi.org/10.11606/issn.2447-9799.cienciaefilosofi.1980.107354>
- Lau, R. Y.K., Zhao, J.L., Chen, G., & Guo, X. (2016). Big Data commerce. *Information & Management*, 53, pp. 929-933. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.im.2016.07.008>
- Louzis, D.P., Xanthopoulos-Sisinis, S., & Refenes, A.P., (2013). The role of high-frequency intra-daily data, daily range and implied volatility in multi-period value-at-risk forecasting. *Journal of Forecasting*, 32(6), pp. 561-576.
- Martins, O. S. & Paulo E. (2014). Assimetria de informação na negociação de ações, características econômico financeiras e governança corporativa no mercado acionário brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças (Online)*, 25(64), pp. 33-45. jan./fev./mar./abr. 2014
- Miller, H. J. (2010). The data avalanche is here. Shouldn't we be digging? *Journal of Regional Science*, 50(1), pp. 181-201. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.2009.00641.x>
- Oracle (2012). Financial services data management: Big Data technology in financial services. Oracle Financial Services, *An Oracle White paper*.
- Seth, T., & Chaudhary, V. (2015). "Big Data in Finance". In: Li, K.; Jiang, H.; Yang, L. T.; Cuzzorea, A. (Eds) "Big Data: algorithms, analytics and applications". Chapman and Hall/ CRC, pp. 329-356.
- Spens, K. M., & Kovács, G. (2006). A content analysis of research approaches in logistics research, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 36(5), pp. 374-390. DOI: <https://doi.org/10.1108/09600030610676259>
- Ye, G. (2010). *High frequency trading models*. NJ: John Wiley & Sons Inc.
- Zervoudakis, F., Lawrence, D., Gontikas, G., & Al Meray, M. (2017). *Perspectives on high-frequency trading*. Recuperado em 30 de março, 2017, de: <http://www0.cs.ucl.ac.uk/staff/f.zervoudakis/docs/hft.pdf>.

Presença do Gênero Feminino entre os Discentes dos Programas de Pós-Graduação de Ciências Contábeis no Brasil

Resumo

Objetivo: apesar de existirem movimentos em direção à igualdade de gêneros quanto ao acesso à educação e às oportunidades no mercado de trabalho, a escassa presença da mulher em profissões que no passado eram, predominantemente, masculinas ainda pode persistir. Assim, este estudo objetiva verificar a presença do gênero feminino entre os discentes dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil, no período de 2010 a 2016.

Método: na Plataforma Sucupira, foram selecionados os 26 cursos de mestrado acadêmico, os 5 de mestrado profissional e os 13 de doutorado em Ciências Contábeis credenciados pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), e com dados disponíveis para a pesquisa até 2016. Nesses, identificou-se um total de 3.013 discentes ingressantes, 2.058 de mestrado acadêmico, 530 de mestrado profissional e 451 de doutorado.

Resultados: os resultados da pesquisa indicam que o número de discentes do gênero feminino ingressantes nos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis no Brasil são inferiores ao de discentes do gênero masculino, no período analisado, com visíveis diferenças regionais.

Contribuições: conclui-se que a presença do gênero feminino entre os discentes dos programas pesquisados tem evoluído, mas ainda há um longo caminho a ser percorrido para alcançar a igualdade de gêneros, o que é especialmente relevante se for considerado que isso pode se refletir em posteriores oportunidades de trabalho, uma lacuna de pesquisa a ser investigada.

Palavras-chave: Gênero feminino. Programas de Pós-Graduação. Ciências Contábeis.

Daniele Cristina Bernd

Doutoranda em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da (UFSC). **Contato:** Universidade Federal de Santa Catarina, Campus Reitor João David Ferreira Lima, Centro Socioeconômico, Trindade, Florianópolis/SC, CEP: 88040-970. E-mail: dcbernd@hotmail.com

Marcielle Anzilago

Doutoranda em Contabilidade pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da (UFSC). **Contato:** Universidade Federal de Santa Catarina, Campus Reitor João David Ferreira Lima, Centro Socioeconômico, Trindade, Florianópolis/SC, CEP: 88040-970. E-mail: marcianzilago@gmail.com

Ilse Maria Beuren

Doutora em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP e Professora na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). **Contato:** Universidade Federal de Santa Catarina, Campus Reitor João David Ferreira Lima, Centro Socioeconômico, Trindade, Florianópolis/SC, CEP: 88040-970. E-mail: ilse.beuren@gmail.com

1 Introdução

O discurso promovido pela mídia e pela sociedade é de que as mulheres conquistam cada vez mais colocações nas organizações, na política, na economia e em outros lugares de destaque, na tentativa de reforçar a busca pela igualdade entre homens e mulheres (Andrade, Macedo & Oliveira, 2014). Porém, esse discurso naturalizado encontra-se em dissonância com a realidade quando se analisa a divisão equânime por gêneros nos diversos ambientes de trabalho (Araújo, 2005).

Apesar da trajetória de inserção profissional das mulheres no mercado de trabalho ao longo da história, elas ainda enfrentam um mercado predominantemente masculino (Rothwell, 1985). Avanços ocorreram nas últimas décadas em relação às discussões e estudos sobre diferenças de gênero, mas ainda há discrepância nos cargos ocupados por homens e mulheres. Principalmente no que se refere ao processo de gestão, pois o preconceito e a discriminação ainda são visíveis e dificultam a presença feminina na gestão dos negócios (Gomes, 2005). Segundo Jurkus, Park e Woodard (2011), as mulheres estão sub-representadas em diversas profissões, mantendo relativamente poucas posições de tomada de decisão. Madalozzo (2011), reforça a baixa representatividade das mulheres em cargos de alto escalão. Isso também é observado na política, na administração pública e no meio acadêmico (Unmüßig, 2007).

As mulheres ainda enfrentam preconceitos e barreiras em diversas áreas do conhecimento. Decorre que as universidades se caracterizam comumente por uma cultura masculinizada (Bagilhole & White, 2011), pois as estruturas e valores do local de trabalho são, tendenciosamente, patriarcais, masculinas e elitistas (Caplan & Caplan, 1994). Embora se aponte para a redução de diferenças entre os gêneros em todos os campos do conhecimento, ainda se observa a sub-representação das mulheres na docência do ensino superior, como um fenômeno persistente (Husu, 2001), principalmente em oportunidades de promoção, acesso a funções de liderança e responsabilidades administrativas. Para Husu (2001), desde os momentos iniciais da carreira acadêmica, as mulheres enfrentam experiências de sexismo e discriminação de gênero, perdurando até o doutorado e se estabelecendo após o seu término.

Múltiplos fatores podem contribuir para a opção de mulheres não ingressarem no meio científico e carreiras acadêmicas, especialmente no baixo interesse pela pós-graduação *stricto sensu*. Backlund (2017), destaca que a jornada em direção a um doutorado pode ser considerada como problemática e pesada para os estudantes. Muitas são as expectativas por eles nutridas, mas também muitos são os desafios, conforme expõem Franke e Arvidsson (2011), tais como: alta eficiência em termos de metas, pressões de tempo e resultados relevantes, exigência de um nível de maturidade pessoal, independência e autonomia. O estudo de Flynn, Feild e Bedeian (2011), mostra que as mulheres tendem a avaliar alguns fatores de forma distinta dos homens em relação as seleções acadêmicas, o que pode decorrer, conforme Durso, Cunha, Neves e Teixeira (2016), de fatores motivacionais divergentes.

Esses fatores, isolados ou em conjunto com outros elementos, representam barreiras às suas carreias. Nessa perspectiva, Tabak (2002), apontam os seguintes: preconceitos, família, baixos salários, falta de oportunidades para atingir altos postos e pressões sociais. Outros ainda impedem a conciliação com programas de formação, conforme aponta Casa Nova (2014), já que dificuldades existirão, mesmo em programas que prometam a possibilidade de conciliar vida, família e trabalho. Segundo a autora, alguns problemas são conhecidos e esperados, no entanto, outros serão implícitos, decorrentes da inserção no ambiente que não foi pensado para elas e por liderança delas.

Apesar dos desafios de frequentar um curso de pós-graduação, somados aos desafios relativos as diferenças de gênero, vem crescendo a opção pela pós-graduação e pela carreira docente entre as mulheres. Isso pode estar associado à busca por melhores condições de vida ou, ainda, devido às alterações ocorridas nos últimos anos na educação. Tal também é observado em cursos de pós-graduação de Contabilidade, que no passado eram frequentados quase que exclusivamente pelo gênero masculino. Esse movimento também é observado na profissão contábil, com uma inserção crescente de mulheres. No entanto, conforme aponta Haynes (2017), mesmo que as mulheres já tenham conseguido alcançar avanços no desenvolvimento de sua presença na profissão contábil, desigualdades ainda permanecem. Segundo a autora, a admissão de mulheres nesta profissão é o resultado de décadas de luta, pois sempre foi considerada como uma prática masculina.

Até a década passada observava-se maior predomínio do gênero masculino na área contábil, mas isso já vem diminuindo substancialmente nos cursos de graduação. Segundo Fogarty e Goldwater (2010), o desempenho acadêmico das mulheres no ensino superior e pós-graduação tem sido igualmente bom, se, não, superior ao masculino. Mota e Souza (2013), advertem que deve ocorrer um crescimento ainda maior da participação feminina na área contábil, nos próximos anos, devido às condições intelectuais e à dedicação à profissão, além de mudanças sociais da visão sobre a mulher, no âmbito profissional. Enquanto isso não ocorre, elas ainda representam cerca de apenas um terço daqueles que obtêm um doutorado (Fogarty & Goldwater, 2010). Esse fator pode se refletir em uma falta generalizada de mulheres na docência contábil e contínua falta de diversidade de gênero na academia.

Com base no que até aqui exposto, este estudo tem como foco norteador a seguinte questão de pesquisa: a presença do gênero feminino entre os discentes dos programas de pós-graduação *stricto sensu*, em específico de cursos de mestrado acadêmico, mestrado profissional e doutorado em Contabilidade do Brasil, apresenta-se proporcional ao gênero masculino, no período de 2010 a 2016? Objetiva-se, dessa forma, verificar a presença do gênero feminino entre os discentes dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil, no período de 2010 a 2016. Amplia-se assim o debate, além de favorecer a busca de ações que visem à redução da desigualdade, não somente em termos de acesso à pós-graduação, mas também de continuidade na carreira docente.

Backlund (2017), aduz que a cada dia crescem as inscrições em programas de pós-graduação, por conseguinte, há necessidade de os coordenadores supervisionarem mais os estudantes do que no passado. Um dos fatores a serem observados é a igualdade distributiva de oportunidades a um maior espectro de pessoas, seja em diversidade de gênero, racial ou condição sexual. Com oportunidades igualitárias, consoante o estudo de Haynes (2008), mulheres são mais suscetíveis do que os homens de serem excluídas ou oprimidas. Dessa forma, torna-se necessário abordar as desigualdades de gênero, em todas as partes do mundo e em diversos contextos, já que a perpetuação das desigualdades em linhas de gênero permanece contínua (Haynes 2017).

Estudos nacionais, como os de Velloso e Velho (2001), Tabak (2002), Brandão e Teixeira (2003), Melo, Lastres e Marques (2004), Godinho, Ristoff, Fontes, Xavier e Sampaio (2005), Pinto (2007), Cunha, Cornachione Jr. e Martins (2008), Nascimento e Beuren (2011), Reina, Reina, Silva e Ensslin (2012), Silva, Anzilago e Lucas (2015) e Durso *et al.* (2016), que exploraram a inserção da mulher na pós-graduação em outras áreas, representam contribuições à temática e indicam a necessidade de estudos também voltados à área contábil. Instiga-se verificar como ocorre a inserção das mulheres na Contabilidade, inicialmente pelo seu ingresso na pós-graduação. Portanto, essa pesquisa mostra-se relevante por investigar tanto a desigualdade quanto a presença de discentes do gênero feminino nos programas de Pós-graduação de Contabilidade, com possíveis reflexos posteriores no mercado de trabalho.

2 Referencial Teórico

2.1 Igualdade de gênero

O termo “gênero”, segundo Scott (1995), é utilizado para indicar as relações sociais entre os sexos, representando, assim, uma maneira de indicar construções sociais, a criação inteiramente social de ideias sobre os papéis adequados aos homens e às mulheres. De acordo com a autora, é uma maneira de se referir às origens exclusivamente sociais das identidades subjetivas dos homens e das mulheres. Além disso, “gênero” pode ser compreendido como uma categoria empírica ou analítica e histórica (Tilly, 1994; Scott, 1995; Saffiotti, 1997; Araújo, 2005; Tedeschi, 2007). Quando abrangido pela realidade empírica, propaga as relações históricas e as formas de existência da realidade social (Araújo, 2005), servindo de meio para produzir consequências na sociedade (Tedeschi, 2007).

O uso do termo “gênero” apareceu como contrapartida cultural do sexo biológico a partir da segunda metade da década de 1970, com mudanças substanciais nos julgamentos dos estudos das relações entre homens e mulheres na sociedade (Tedeschi, 2007). No começo do movimento feminista, a luta pela igualdade sobrepôs-se à questão da diferença, mas só na segunda metade da década de 1970 e no transcorrer dos anos 1980 que o debate sobre a igualdade *versus* diferença tornou-se o meio das discussões (Araújo, 2005). Considerando a diferença uma legitimidade positiva, o movimento direcionou sua luta em prol da igualdade na diferença; a partir disso, passou-se a articular diferença cultural, cultura feminina, experiência feminina e reconhecimento da diversidade cultural de gênero (Araújo, 2005).

O sentido gramatical de gênero, conforme Araújo (2005), indica seres de distintos sexos (masculino/feminino), porém, nas últimas décadas vem sendo utilizado com outros intuitos, destacando elementos culturais e domínio social, diferenciando-se do conceito de sexo com enfoque biológico. Além da visão histórica, o termo “gênero” pode ser empregado como uma categoria política para analisar a questão da igualdade e da diferença, portanto, uma nova perspectiva de interpretação e transformação da realidade social (Rothwell, 1985; Araújo, 2005). A diferença entre os seres humanos é parte da história da humanidade, presente nos mais diversos discursos (filosófico, religioso, biológico/científico, psicológico, antropológico e social), ganhando-se maior relevância, atualmente, como objeto de análise (Araújo, 2005).

Louro (1996), aduz que “gênero” se caracteriza como uma construção social feita sobre as diferenças sociais. Trata-se, portanto, do modo como essas diferenças sexuais são compreendidas em uma dada sociedade, em um grupo, em um contexto determinado por um processo histórico. Para Alvez e Pitanguy (1985), o gênero pode ser tratado como uma construção sociocultural, levando em consideração a experiência cotidiana das pessoas, suas organizações familiares e políticas, e a atribuição de diferentes papéis dentro da sociedade para homens e mulheres de acordo com os costumes de cada lugar.

Denota-se que a temática gênero pode ser percebida dentro da ótica relacional (diferença homem *versus* mulher), contextual/situacional (os sexos e suas construções socioculturais) e histórica (o gênero como resultado de sua contextualização histórico-social) (Scott, 1995). Segundo Meyers-Levy e Loken (2014), “uma abordagem teórica às diferenças de gênero propõe que as diferenças de gênero surgem de forças ambientais sociais, culturais, psicológicas, entre outras”. Entre as outras teorias de gênero, os autores destacam as socioculturais, de reconhecer os papéis biológicos e aprender suas influências.

Diversas teorias também estão sendo incorporadas às pesquisas relacionadas à mulher, como a *Critical Mass*, *Role Model* e *Glass Ceiling*. A teoria *Critical Mass*, segundo Granovetter (1978), indica que a natureza das interações do grupo depende de seu tamanho e do tamanho de seus subgrupos, quando um subgrupo atinge um limite. A teoria *Role Model*, conforme Buck, Clark, Leslie-Pelecky, Lu e Cerdá-Lizarraga (2008), propõe que as pessoas são mais propensas a escolher carreiras em que podem identificar um modelo no plano de carreira (carreiras femininas e masculinas). A teoria *Glass Ceiling* enfatiza a dificuldade de progressão de carreira das mulheres, resultando em uma sub-representação nos cargos estratégicos e, conseqüentemente, nas decisões (Weyer, 2007; Nascimento & Alves, 2014).

As problemáticas relacionadas ao fenômeno “teto de vidro” (*glass ceiling*) atingem as mulheres que atuam no mercado de trabalho, e são explorados, principalmente, por questões relacionadas à presença de mulheres nos mais altos escalões da hierarquia organizacional, já sendo passíveis de observação na academia (Silva, 2016). Segundo Ott (1989), ambientes dominados pelos homens podem gerar estresse e fazer com que as mulheres exibam menor desempenho. Desse modo, as mulheres estudantes de pós-graduação podem buscar programas considerados mais femininos, que possuam um quadro docente composto de mulheres. A quantidade de docentes do gênero feminino pode influenciar nas escolhas de instituições, tanto na pós-graduação como no prosseguimento de carreira docente, tendo em vista que a percepção de diversidade pelas mulheres pode indicar uma instituição mais equilibrada e uma maior oportunidade para o desenvolvimento da carreira (Flynn, Feild & Bedeian, 2011).

Muitas podem, inclusive, sentirem-se mais confortáveis em trabalhar com professores do mesmo gênero. O estudo de Durso *et al.* (2016), a partir de um Índice de Autodeterminação da Motivação (IAM) dos discentes de Ciências Contábeis e Ciências Econômicas com relação à busca por uma pós-graduação *stricto sensu*, identificou, entre outros fatores, que as mulheres tendem a apresentar motivação mais autodeterminada em relação à pós-graduação do que os homens. Já no estudo de Flynn, Feild e Bedeian (2011), realizado com estudantes de doutorado em Administração dos EUA, explorando a associação de gênero e raça/etnia, foi constatado que as mulheres tendem a avaliar na seleção acadêmica alguns fatores como mais importantes do que os homens, no que se refere à diversidade de uma universidade e sua comunidade circundante, à simpatia familiar de um departamento/instituição, ao apoio à pesquisa e à clareza dos critérios de desempenho. Além disso, elas buscam estudar em universidades mais próximas do que homens, por tentar conciliar as atividades acadêmicas, familiares e pessoais.

Casa Nova (2012), relata em seu estudo que a presença feminina na Contabilidade, no Brasil, tem sido pouco explorada e os fenômenos como *critical mass*, *role model*, *glass ceiling* ou *pipeline* podem estar presentes. Destaca ainda que uma possibilidade de modificar o quadro da desigualdade de gêneros na área contábil é a conscientização e a instituição de políticas de apoio à classe menos favorecida. O estudo de Gomes, Corrêa e Domingos (2010), revela que a participação feminina na produção científica da área contábil, no Brasil, é significativamente menor em relação a masculina. As publicações exclusivamente femininas são reduzidas e, em grande parte, ocorrem com a participação de autores do gênero masculino.

Nesse sentido, a investigação da presença do gênero feminino entre discentes de programas de pós-graduação de Contabilidade, além de, em sua participação no âmbito da produção científica, pode ser um sinalizador da tendência destes fenômenos, que podem inclusive repercutir posteriormente na carreira acadêmica.

2.2 Pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade no Brasil

A necessidade de avanços do conhecimento, sob a ótica do atendimento às exigências do mercado, foi estudada por Drucker (1999). Em âmbito específico, o Ministério da Educação publicou o Plano Nacional de Pós-Graduação (PNPG), que “cabe à pós-graduação a tarefa de produzir os profissionais aptos a atuarem nos diferentes setores da sociedade e capazes de contribuir, a partir da formação recebida, para o processo de modernização do País” (CAPES, 2004, p. 8). Em comum, ambos destacam a necessidade da produção do conhecimento frente às necessidades do mercado.

Nesse sentido, insere-se a relevância das atividades da academia. Segundo a CAPES (2004, p. 8), “os dados disponíveis demonstram, sobremaneira, que é no interior do Sistema Nacional de Pós-Graduação que, basicamente, ocorre a atividade científica e tecnológica brasileira”. As incumbências e relevâncias da atuação, de acordo com a CAPES (2004), têm contado, em particular, com a evolução dos Programas de Pós-Graduação (PPGs).

A discussão, análise e avaliação das atividades acadêmicas em nível de pós-graduação têm sido objeto de discussões e análises ao longo do tempo. Tavares (2000), ao tratar da reforma universitária realizada na década de 1970, enfatiza que esta teve como pilares a organização em departamentos, a derrubada das cátedras, a adoção do regime de dedicação exclusiva e a implantação da pós-graduação (Souza, Machado & Bianchi, 2011).

Para Tavares (2000), a criação da pós-graduação com papel integrado à pesquisa científica pode ter sido o fato mais relevante da evolução da universidade brasileira desde a sua criação. Ainda no âmbito geral da pós-graduação, Borges (2008), destaca que a formação quantitativa e qualitativa de recursos humanos especializados é uma das etapas mais importantes para o amadurecimento de determinada área do conhecimento, pois desempenha um papel estratégico.

A pós-graduação em nível de *stricto sensu*, no Brasil, apresentou um crescimento evidente nos últimos anos. De 1976, ano em que teve início o processo de avaliação dos Programas de Pós-Graduação pela CAPES (2004), os cursos recomendados passaram de um total de 673 (183 doutorados), para 2.993 (1.034 doutorados), (Cunha, Cornachione Jr & Martins, 2008).

De acordo com a CAPES (2013), o Sistema Nacional de Pós-Graduação teve um crescimento de, aproximadamente, 23% na avaliação trienal de 2013. O desenvolvimento do sistema aconteceu em todas as regiões do Brasil, sendo que a região Norte teve 40% de crescimento, seguida pelo Centro-Oeste, com 37%, e Nordeste, com 33%. O Sul e o Sudeste, regiões com maior número de programas de pós-graduação, tiveram crescimento de 25% e 14%, respectivamente.

Na área de Ciências Contábeis, segundo dados da Sucupira (2016), atualmente, há 26 cursos de mestrado acadêmico, 5 cursos de mestrado profissional e 16 cursos de doutorado reconhecidos e em atividade. Os programas de pós-graduação em Contabilidade estão distribuídos em diversas regiões do País, mas com maior concentração nas regiões Sudeste e Sul. Inclusive, o primeiro doutorado em contabilidade no Brasil surgiu em 1978, na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) da Universidade de São Paulo (USP), em São Paulo, e foi o único da área contábil no Brasil por 30 anos. Portanto, os demais cursos de doutorado em Contabilidade são mais recentes.

No estudo de Casa Nova (2014), foi observado que os 21 programas de pós-graduação em Contabilidade no Brasil, existentes na época da pesquisa, com base nas informações disponibilizadas pela CAPES, relativas ao período de 2010 a 2012, haviam formado cerca de 68 doutores e 925 mestres. Em 2012, dos 244 docentes, apenas 61 eram mulheres (25%).

3 Procedimentos Metodológicos

Um estudo de natureza descritiva foi realizado a partir de dados dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis, relativos ao período de 2010 a 2016, extraídos da Plataforma Sucupira, da CAPES, os quais foram categorizados e arranjados quantitativamente para fins de análise.

3.1 População e amostra

Esse estudo tem como amostra os discentes ingressantes dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis, com cursos de mestrado acadêmico, mestrado profissional e de doutorado, no período de 2010 a 2016. Optou-se pelo recorte temporal de seis anos para acompanhar a evolução da presença do gênero feminino entre os discentes nos programas no período de expansão dos cursos de pós-graduação em Contabilidade no Brasil, aliados à viabilidade informacional divulgada.

Os dados foram extraídos da Plataforma Sucupira (2016), que, de acordo com a CAPES (2014), “é uma nova e importante ferramenta para coletar informações, realizar análises e avaliações e ser a base de referência do Sistema Nacional de Pós-Graduação (SNPG)”. Foram listadas 33 instituições, estabelecidas em diversas regiões do País, com diferentes designações de seus programas. No entanto, foram considerados isoladamente os mestrados profissionais, por apresentarem perfil diferenciado dos alunos matriculados em comparação aos mestrados acadêmicos. No total, foram investigados 26 cursos de mestrado acadêmico, 5 de mestrado profissional e 13 cursos de doutorado. No Quadro 1, apresenta-se a relação dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil, até o ano de 2016.

Quadro 1

Relação dos Programas com curso de Mestrado e/ou Doutorado em Contabilidade

Instituição	Programa	Mestrado Ano de implementação	Doutorado Ano de implementação
Universidade de São Paulo (USP)	Controladoria e Contabilidade	1970	1978
Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUCSP)	Ciências Contábeis e Atuariais	1978	-
Universidade Estadual do Rio de Janeiro (UERJ)	Ciências Contábeis	1984	-
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)	Ciências Contábeis	1998	2014
Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS)	Ciências Contábeis	2000	2013
Fucape Business School (FUCAPE - ES)	Ciências Contábeis*	2001	-
Universidade da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (UNIFECAP)	Ciências Contábeis	2002	-
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)	Contabilidade	2004	2013
Universidade Federal do Paraná (UFPR)	Contabilidade	2005	2014
Universidade Regional de Blumenau (FURB)	Ciências Contábeis	2005	2008
Universidade de São Paulo/Ribeirão Preto (USP/RP)	Controladoria e contabilidade	2005	2013
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)	Ciências Contábeis	2006	Em projeto
Universidade Federal da Bahia (UFBA)	Contabilidade	2007	-
Universidade Federal do Amazonas (UFAM)	Contabilidade e Controladoria*	2006***	-
Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)	Ciências Contábeis	2007	2016
Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM)	Ciências Contábeis*	2008	-
Fucape Business School (FUCAPE - ES)	Ciências Contábeis	2009	2009
Universidade Federal do Ceará (UFC)	Administração e Controladoria *	2009	-
Universidade Federal do Ceará (UFC)	Administração e Controladoria	2009	2015
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)	Ciências Contábeis	2010	-
Universidade de Uberlândia (UFU)	Ciências Contábeis	2013	2016

Instituição	Programa	Mestrado Ano de implementação	Doutorado Ano de implementação
Universidade de Brasília (UNB)	Ciências Contábeis	2014	2014
Universidade Estadual de Maringá (UEM)	Ciências Contábeis	2014	-
Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)	Ciências Contábeis	2014	-
Universidade Federal da Paraíba (UFPB)	Ciências Contábeis	2014	2014
Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE)	Controladoria	2015	-
Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE)	Contabilidade	2015	-
Universidade Comunitária da Região de Chapecó (UNOCHAPECÓ)	Ciências Contábeis e Administração	2015	-
Fucape Business School (FUCAPE - RJ)	Ciências Contábeis*	2015	-
Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI)	Controladoria e Finanças*	2016	-
Universidade Federal de Goiás (UFG)	Ciências Contábeis	2016	-
Universidade Federal do Mato Grosso do Sul (UFMS)	Ciências Contábeis	2016-2017**	-
Fucape Business School (FUCAPE - MA)	Contabilidade e Administração	2016-2017**	-

Legenda: *Mestrado Profissional, **Programas em acompanhamento, ***Programa descredenciado

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Conforme exposto na Figura 1, a instituição precursora de programas de pós-graduação em Contabilidade no Brasil foi a Universidade de São Paulo (USP), criado em 1970. Os demais programas foram implementados 30 anos ou mais após a criação do primeiro, principalmente após o ano de 2000, com exceção da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), cujo Programa foi criado em 1978, ano em que a USP implementou o curso de doutorado em Controladoria e Contabilidade.

Das 31 instituições com programa de pós-graduação em Contabilidade ativo no ano de 2016, constatou-se que 2 instituições (UFC e FUCAPE - ES), tem tanto mestrado acadêmico quanto profissional, sendo que a FUCAPE (ES), possui, além disso, doutorado. Ressalta-se que 13 programas possuem cursos de mestrado e de doutorado em Contabilidade e 13 possuem somente curso de mestrado acadêmico. Os programas da UFMS e FUCAPE (MA), constam em acompanhamento e sem dados divulgados de discentes matriculados até 2016 na base Sucupira (2016), portanto, não foram incluídos nas análises, por falta de informações. A UFAM também não foi considerada na amostra, pelo fato de o programa ter sido descredenciado na avaliação trienal 2010-2012.

No total, foram investigados 26 cursos de mestrado acadêmico, 5 de mestrado profissional e 13 de doutorado. Identificou-se um o total de 3.013 discentes ingressantes no período de 2010 a 2016, dos quais 2.058 são de mestrado acadêmico, 530 de mestrado profissional e 451 de doutorado, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1

Discentes ingressantes nos cursos de mestrado acadêmico e profissional e no doutorado (2010 a 2016)

Sigla da IES	Estado	Macrorregião	Mestrado Profissional	Mestrado	Doutorado	Totais
UFC	CE	Nordeste	170	128	-	298
UFBA	BA		-	76	-	76
UFPB	PB		-	30	14	44
UFRN	RN		-	20	-	20
UFRPE	PE		-	29	-	29
UFPE	PE		-	81	6	87
UnB*	DF	Centro-Oeste	-	80	70	150
UnB	DF		-	32	22	54
UFG	GO		-	18	-	18
UFMG	MG	Sudoeste	-	62	-	62
UFU	MG		-	65	8	73
FUCAPE	ES		122	41	14	177
UFES	ES	-	85	-	85	
UERJ	RJ	Sudoeste	-	113	-	113
UFRJ	RJ		-	99	20	119
FUCAPE	RJ		18	-	-	18
PUC/SP	SP	Sul	-	175	-	175
USP	SP		-	95	119	214
USP/RP	SP		-	82	30	112
UNIFECAP	SP		-	139	-	139
FIPECAFI	SP		35	-	-	35
UPM	SP		185	-	-	185
UEM	PR		-	48	-	48
UFPR	PR	-	118	18	136	
UNIOESTE	PR	-	30	-	30	
FURB	SC	Sul	-	83	52	135
UFSC	SC		-	117	24	141
UNOCHAPECÓ	SC		-	33	-	33
UNISINOS	RS		-	179	28	207
Totais			530	2.058	451	3.013

Legenda: *parceria da UnB com UFRN e UFPB

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Verifica-se na Tabela 1, que as IES investigadas são oriundas de 14 estados. Os estados com maior número de programas de pós-graduação em Contabilidade são: São Paulo, 4 IES com programas (PUC/SP, USP, USP/RP e UNIFECAP). A distribuição dos Programas por regiões é a seguinte: Sudeste (13), Sul (7), Nordeste (6) e Centro-Oeste (2). A região Norte não registrou Programa de Pós-graduação em Contabilidade em exercício em 2016.

3.2 Tratamento dos dados

Inicialmente identificaram-se todos os programas de pós-graduação em Contabilidade com cursos de mestrado acadêmico, mestrado profissional e doutorado, até o ano de 2016. Na sequência, foi investigada individualmente cada IES, nos triênios de 2010-2012 e 2013-2016, a fim de averiguar a quantidade de discentes matriculados. Esses dados foram coletados na Plataforma Sucupira (2016), da CAPES.

Alguns dados foram buscados ou confirmados isoladamente, por ano, na plataforma Sucupira, ou ainda no *website* dos programas, principalmente no ano de 2010. Após terem sido selecionados os discentes ingressantes de cada IES, em seus respectivos anos, eles foram categorizados por gênero e quantificados por período, segundo cada modalidade de ingresso nos cursos (mestrado acadêmico, mestrado profissional e doutorado). Analisaram-se as suas evoluções em termos de anos e suas concentrações de acordo com as macrorregiões brasileiras. Também foram realizadas análises estatísticas descritivas dos dados.

4 Descrição e Análise dos Resultados

4.1 Discentes por gênero nos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis

Na Tabela 2, apresenta-se a quantidade de discentes ingressantes no período de 2010 a 2016, nos cursos de mestrado profissional em Contabilidade, classificados por gênero.

Tabela 2

Quantidade de discentes ingressantes no mestrado profissional segundo o gênero (2010 a 2016)

IES	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		Total Geral		Total %	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
UFC	1	0	12	16	25	30	22	16	*	*	10	12	14	12	84	86	49%	51%
UPM		5	1	19	11	24	10	27	7	19	7	24	14	17	50	135	27%	73%
FUCAPE/ES			9	22	8	20	8	14	1	10	5	11	5	9	36	86	30%	70%
FUCAPE/RJ											8	6	3	1	11	7	61%	39%
FIPECAFI													8	27	8	27	23%	77%
Total Geral	1	5	22	57	44	74	40	57	8	29	30	53	44	66	189	341	36%	64%
Total %	17%	83%	28%	72%	37%	63%	41%	59%	22%	78%	36%	64%	40%	60%	36%	64%		

Legenda: *não encontrado na Plataforma Sucupira

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Observa-se na Tabela 2, a quantidade de discentes dos gêneros feminino e masculino nos cursos de mestrado profissional, os quais, em sua maioria, concentram-se na região Sudeste, com exceção da UFC, que se localiza na região Nordeste. Os dados revelam diferenças no que concerne a quantidade de mulheres matriculadas (36%), comparativamente aos homens (64%), com destaque particular à UPM (73%) e à FUCAPE/ES (70%) de supremacia masculina.

Segundo o Conselho Federal de Contabilidade (CFC, 2016), na média nacional, 57% dos registros ativos nos Conselhos Regionais de Contabilidade (CRCs) são do gênero masculino. Na região Nordeste, cerca de 59% são homens; nas regiões Sul e Sudeste, 57%; na Centro-Oeste, 58%; e no Distrito Federal, 54%. Como existem mais homens atuando na área contábil, a procura destes profissionais por cursos de pós-graduação na área também é maior.

Na Tabela 3, apresenta-se a quantidade de ingressantes nos cursos de mestrado acadêmico, no período de 2010 a 2016.

Tabela 3

Quantidade de discentes ingressantes no mestrado acadêmico segundo o gênero (2010 a 2016)

IES	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		Total Geral		Total %	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
UFC	8	6	9	5	12	6	7	9	5	6	10	16	16	13	67	61	52%	48%
UFBA	1	2	3	4	5	6	7	7	4	10	3	9	6	9	29	47	38%	62%
UFPB											7	8	9	6	16	14	53%	47%
UFRN											6	4	5	5	11	9	55%	45%
UFRPE											5	8	7	9	12	17	41%	59%
UFPE	0	1	5	3	5	9	5	11	6	6	6	7	7	10	34	47	42%	58%
UnB*	1	1	1	4	16	19	8	9	10	11					36	44	45%	55%
UnB											7	8	9	8	16	16	50%	50%
UFG													8	10	8	10	44%	56%
UFMG	1	4	2	2	2	9	3	6	6	2	6	6	6	7	26	36	42%	58%
UFU							8	8	5	3	12	8	10	11	35	30	54%	46%
FUCAPE			2	1	1		2	1	3	6	8	14		3	16	25	39%	61%
UFES	2	2	2	5	4	10	2	10	6	4	5	10	11	12	32	53	38%	62%
UERJ			4	11	7	11	9	11	11	9	13	7	5	15	49	64	43%	57%
UFRJ	6	2	2	5	5	7	8	10	7	16	4	7	4	16	36	63	36%	64%
PUC/SP	0	2	3	21	15	21	7	20	7	14	14	28	6	17	52	123	30%	70%
USP	4	11	4	13	10	8	9	9	2	3	3	5	6	8	38	57	40%	60%
USP/RP	2	2	3	7	5	13	6	9	11	1	4	5	5	9	36	46	44%	56%
UNIFACAP	1	1	3	6	20	23	6	19	5	15	8	14	6	12	49	90	35%	65%
UEM									13	1	6	11	11	6	30	18	63%	38%
UFPR	5	5	6	9	7	9	10	8	11	9	5	9	11	14	55	63	47%	53%
UNIOESTE											6	9	9	6	15	15	50%	50%
FURB	2	5	8	3	3	9	11	4	4	5	7	7	13	2	48	35	58%	42%
UFSC	8	5	13	5	6	9	13	8	8	6	12	8	8	8	68	49	58%	42%
UNOCHAPECÓ											6	9	12	6	18	15	55%	45%
UNISINOS	9	4	17	24	10	10	8	23	5	8	20	21	7	13	76	103	42%	58%
Total Geral	50	53	87	128	133	179	129	182	129	135	183	238	197	235	908	1150	44%	56%
Total %	49%	51%	40%	60%	43%	57%	41%	59%	49%	51%	43%	57%	46%	54%	44%	56%		

Nota: Instituições agrupadas em tons cinza por macrorregiões brasileiras: Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul.

Legenda: * parceria UnB com UFRN e UFPB

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Observa-se na Tabela 3, que o número total de ingressantes do gênero feminino (44%) foi menor do que o masculino (56%), com uma diferença percentual de 12%. Os cursos de mestrado acadêmico que apresentaram número superior de mulheres ingressantes em comparação com homens, no período de 2010 a 2016, foram: UEM (63%), FURB e UFSC (58%), UNOCHAPECÓ (55%), UFRN (55%), UFU (54%), UFPB (53%) e UFC (52%). Os demais apresentaram maior número de discentes ingressantes do gênero masculino, com destaque à PUC/SP (70%), UNIFACAP (65%), UFRJ (64%) e FUCAPE (61%).

Se observadas as diferenças anuais de ingressantes do gênero feminino, notam-se mudanças ao longo do período. Na Figura 2, apresenta-se a evolução, ao longo dos anos (2010-2016), das matrículas de discentes nos cursos de mestrado acadêmico dos programas relacionados na Tabela 3, por gênero.

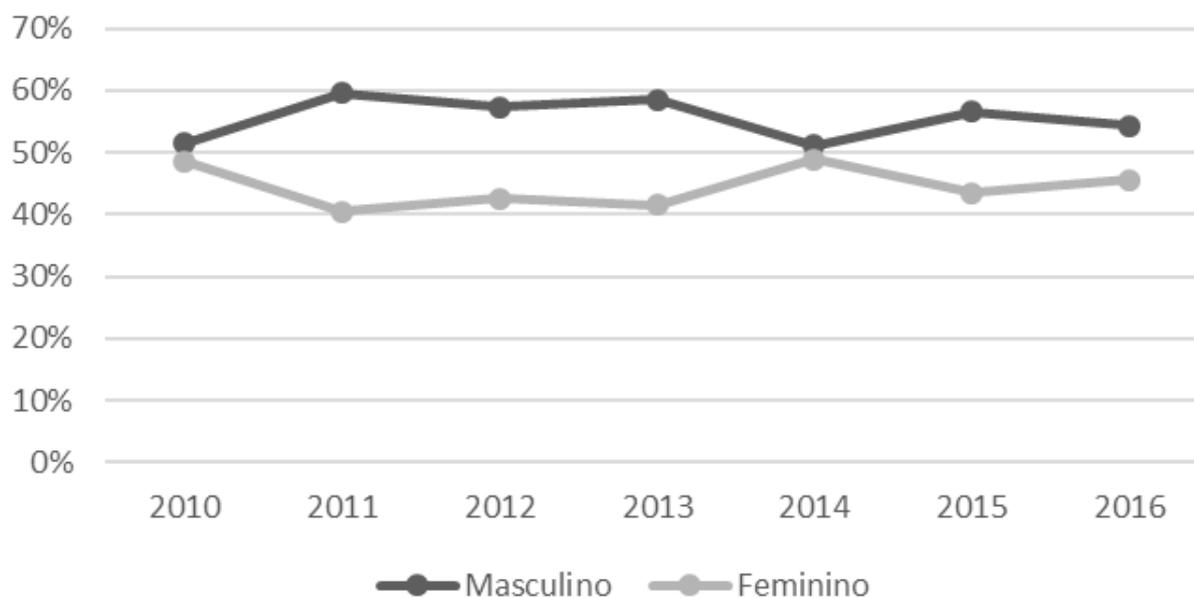


Figura 1. Evolução de qualidade percentual de matrículas de discentes no mestrado acadêmico (2010-2016)

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota-se, na Figura 1, proximidade entre o número de ingressantes do gênero feminino e masculino em 2010, e sua redução nos anos seguintes. Em 2010, 51% das vagas foram ocupadas pelo gênero masculino e 49% pelo gênero feminino. Esse quase equilíbrio decorre principalmente de um maior número de matrículas do gênero feminino na UNISINOS, UFSC, UFRJ e UFC, conforme pode-se observar na Tabela 2. No entanto, estes percentuais não foram mantidos, pois de 2011 a 2013, em média, 58% dos ingressantes foram do gênero masculino. Já em 2014, foi quase igualitária (49% mulheres e 51% homens), mas voltando para 57% de ingressantes do gênero masculino em 2015 e 54% em 2016. Em 2014, várias instituições tiveram ingressos superiores do gênero feminino, com destaque à USP/RP, com 100% de mulheres. Nesse ano também a região Sul apresentou ingresso maior do gênero feminino (59%).

A pesquisa realizada pelo AICPA (2015) revelou que, no período de 2010-2014, a distribuição por gênero de graduados como bacharel e mestre na área contábil manteve-se, em média, 52% para o gênero masculino e 48% para o feminino nos EUA. Os dados da pesquisa ainda revelaram que a quantidade de ingressantes masculinos no mesmo período (2010-2014) foi, em média, de 56%. No Brasil, observa-se uma diferença superior ao indicado pelo AICPA, com menor ingresso de mulheres nacionalmente do que nos EUA. Para verificar se isso ocorre de forma equivalente em todas as regiões brasileiras, apresenta-se a Figura 2.

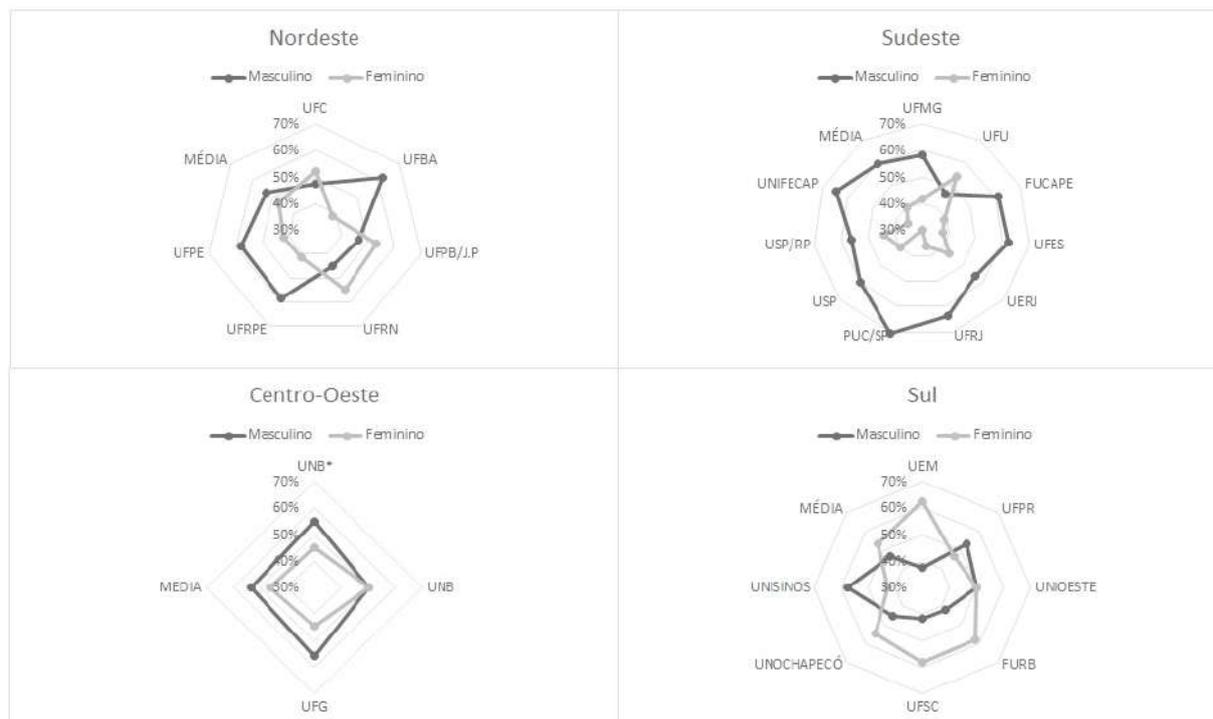


Figura 2. Percentuais de matrículas no mestrado acadêmico por macrorregiões dos Programas (2010-2016)

Legenda: *parceria da UnB com UFRN e UFPB

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se na Figura 3, que a região Nordeste teve, em média, 53% de ingressos do gênero masculino. Embora a UFRN (55%), UFPB (53%) e UFC (52%), tenham apresentado índices superiores de ingressos de mulheres, a UFBA (62%), UFRPE (59%) e UFPE (58%) apresentaram ingressos maiores de homens no período analisado.

No Centro-Oeste, mesmo com uma representação menor, observa-se que apresentou percentuais próximos ao da região Nordeste (54% masculino), sendo que a UnB (2011-2014) apresentou índice de 55% de ingressos do gênero masculino e a UFG (56%).

O Sudeste apresentou uma média de 60% de ingressos do gênero masculino. Os destaques são para a PUC/SP (70%), UFRJ (64%), UNIFECAP (63%), UFES (62%) e FUCAPE (61%), que apresentaram níveis mais elevados de matriculados do gênero masculino. Apenas a UFU apresentou, em média, ingressos superiores de mulheres (54%), sendo que as demais instituições, USP, USP/RP, UFMG e UERJ, também apresentaram maior número de ingressantes masculinos.

A região Sul é a única que apresenta ao longo do período investigado uma média de ingressantes do gênero feminino (53%) superior ao masculino (47%) nos cursos de mestrado acadêmico de Contabilidade. Com destaque à UEM (63%), FURB (58%), UFSC (58%) e UNOCHAPECÓ (55%), com ingresso superior de mulheres. A UNIOESTE (50%), manteve índices iguais para ambos os gêneros. Apenas a UNISINOS (58%) e a UFPR (53%), apresentaram proporções maiores de ingresso masculino nos cursos de mestrado acadêmico.

De acordo com Brandão e Teixeira (2003), as mulheres já conseguiram ultrapassar questões que envolvem o gênero ou diferenças quanto aos níveis de escolaridade entre homens e mulheres em termos de graduação. No entanto, como destaca Pinto (2007), o mesmo fator ainda não acontece na pós-graduação, o que corrobora os resultados desta pesquisa em programas de pós-graduação de Contabilidade.

Na Tabela 4, apresentam-se as relações do ingresso de doutorandos nos programas de pós-graduação em Contabilidade do Brasil.

Tabela 4

Quantidade de discentes ingressantes no doutorado segundo o gênero (2010 a 2016)

	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016		Total Geral		Total %	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
UFPB											2	3	2	7	4	10	29%	71%
UFPE													1	5	1	5	17%	83%
UnB*	3	3	4	6	6	8	1	7	14	18					28	42	40%	60%
UnB											4	8	4	6	8	14	36%	64%
UFU													5	3	5	3	63%	38%
FUCAPE	1	1	2	2	1	0	1	1	2	2	**	**	1	0	8	6	57%	43%
UFRJ									2	6	4	1	4	3	10	10	50%	50%
USP	2	12	6	11	13	15	7	13	10	9	7	6	4	4	49	70	41%	59%
USP/RP							4	0	3	9	2	5	2	5	11	19	37%	63%
UFPR									4	2	4	2	1	5	9	9	50%	50%
FURB	3	2	4	3	1	7	2	5	1	6	6	4	3	5	20	32	38%	62%
UFSC							1	2	3	3	5	1	4	5	13	11	54%	46%
UNISINOS							0	6	4	3	4	5	3	3	11	17	39%	61%
Total Geral	9	18	16	22	21	30	16	34	43	58	38	35	34	51	177	248	42%	58%
Total %	33%	67%	42%	58%	41%	59%	32%	68%	43%	57%	52%	48%	40%	60%	42%	58%		

Legenda: * parceria da UnB com UFRN e UFPB; **Não identificado.

Fonte: dados da pesquisa (2016).

Observa-se na Tabela 4, que das 451 vagas preenchidas por discentes nos cursos de doutorado em Contabilidade, no período de 2010 a 2016, cerca de 42% são do gênero feminino e 58% masculino. Esses números são próximos, comparativamente, ao total de ingressos no mestrado acadêmico (Tabela 3), mas para o doutorado o ingresso foi diferente ao longo do tempo, principalmente em 2010.

Analisando-se o total de cada instituição, nota-se que a UFU (63%), FUCAPE (57%) e UFSC (54%), apresentaram número de mulheres ingressantes nos cursos de doutorado superior ao de homens no período de 2010 a 2016. Em contrapartida, todas as demais instituições apresentaram números superiores de ingressantes do gênero masculino, com destaque para a UFPE (83%), UFPB (71%), UnB (64%), USP/RP e FURB (62%).

Se analisado anualmente, observa-se que em 2015 o número de matrículas femininas chega a superar ao ingresso masculino, como pode ser observado na Figura 4.

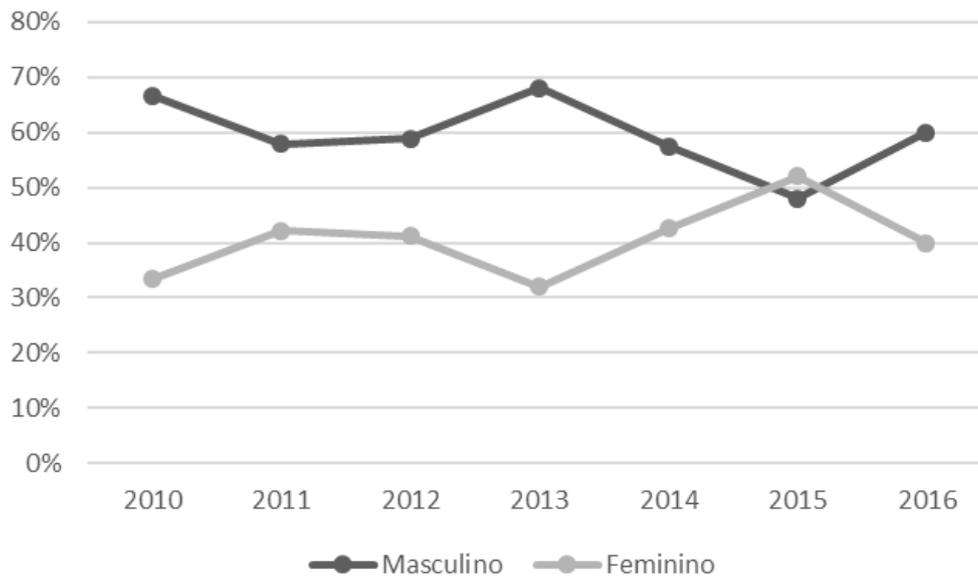


Figura 3. Evolução percentual da quantidade de matrículas de discentes no doutorado (2010-2016)

Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com a Figura 3, ao longo dos anos, os percentuais de ingressos femininos nos cursos de doutorado apresentaram-se diferentes. Em 2010, cerca de 67% dos ingressos era do gênero masculino, reduzindo em 2011 e 2012 para aproximadamente, 58%. No entanto, teve um aumento de ingressantes masculinos em 2013, chegando a 68%, contra 32% do gênero feminino. A diferença pode ser decorrente do ingresso masculino superior, em cerca de 30% na USP, 75% na UnB e de 100% na UNISINOS, neste mesmo período. Em 2014, obteve-se uma proporção de 57% masculina; já em 2015 o número de ingressos femininos foi de 52%. O aumento de matrículas femininas em 2015 foi principalmente influenciado pelo maior ingresso na região Sul, cerca de 61%, mas a região Sudeste também influenciou, com 52% de mulheres matriculadas. No entanto, em 2016 observa-se uma proporção de ingressantes masculinos de 60%. Poucas instituições tiveram ingresso feminino superior, nesse ano, como foi o caso da UFU, FUCEPE e UFRJ, ou equilibrada como a USP.

Na Figura 4, observam-se as diferentes distribuições a partir das macrorregiões e as proporções de acordo com os cursos de doutorado em Contabilidade.



Figura 4. Percentuais de matrículas no doutorado por macrorregiões brasileiras dos Programas (2010-2016)

Fonte: dados da pesquisa.

Em geral, observa-se na Figura 5, que as regiões Sudeste e Sul apresentam igualmente os percentuais de 57% para homens e 43% para mulheres de ingresso nos cursos de doutorado no período analisado. No entanto, pelo número de programas destas regiões ser mais numeroso, os dados devem ser interpretados com cautela, quando comparados com programas mais recentes ou menos numerosos. Além disso, a UnB, na região Centro-Oeste, no período de 2010 a 2016 possui um total médio de 61% de ingressantes do gênero masculino, porém, até o ano de 2014 possuía parceria com programas do Nordeste (UFPB e UFRN). Na região Centro-Oeste, o total de matriculados do gênero feminino em âmbito do mestrado acadêmico foi de 46%, e para o doutorado 39%. Portanto, uma diferença de 7% a menos de mulheres nos cursos de doutorado.

No Nordeste, os cursos de doutorado da UFPB e UFPE, mesmo que se avaliando apenas os anos de 2015 e 2016, por serem cursos de doutorado mais recentes, apresentam um ingresso mais expressivo masculino – em média 75% –, sendo que na UFPE chegou a representar mais de 83%. Nesta Região, observa-se que no doutorado tem-se uma redução percentual do total de ingressantes femininos em comparação ao mestrado. A diferença chega a ser de 22%, pois o ingresso feminino nos cursos de mestrado acadêmico, no período analisado, era de 47%. Isso indica que o acesso de mulheres ao doutorado é mais reduzido no Nordeste comparativamente ao mestrado, tal como ocorre no Centro-Oeste.

A região Sudeste apresentou algumas instituições que tiveram ingressos do gênero feminino mais expressivos do que o masculino, como na UFU (63%) e FUCAPE (57%), e equilibrados, como na UFRJ (50%). Porém, a USP/RP (63%) e USP (59%), não evidenciaram o mesmo padrão, com ingressos masculinos mais substanciais, sendo que a média para o Sudeste foi de 57% de homens nos cursos de doutorado em Contabilidade. Embora com percentuais distintos, a região apresentou números próximos com os ingressos dos cursos de mestrado acadêmico. No entanto, a FUCAPE (61%), apresentou no mestrado acadêmico maior participação masculina do que no doutorado (43%), assim como na UFRJ, que no mestrado acadêmico teve ingresso mais masculino (64%), não se repetindo no doutorado (50%). O mesmo fator não ocorreu na USP/RP, que teve mais ingressos masculinos no doutorado (63%) do que no mestrado (56%).

Na região Sul, a média também foi superior nos ingressantes do gênero masculino (57%), comparativamente, ao feminino (43%), no que se refere ao total de matrículas realizadas nos cursos de doutorado. No entanto, a UFSC apresentou ingressos mais expressivos de mulheres (54%) e a UFPR (50%), igualdade para ambos gêneros. Já a FURB e a UNISINOS ultrapassaram 60% de matrículas para o gênero masculino no curso de doutorado. A FURB apresentou um percentual feminino (58%) maior no mestrado, não mantendo o mesmo padrão no curso de doutorado. Em média, nos cursos de mestrado acadêmico percebeu-se maior número de ingressantes femininos do que nos de doutorado nesta região.

De modo complementar, foi investigada, na Plataforma Sucupira (2016), a estrutura do corpo docente dos programas de pós-graduação em Contabilidade no Brasil. Nesse levantamento, observou-se que, em média, os programas possuem uma maioria masculina – cerca de 74% – contra 26% de mulheres. Em algumas instituições, a diferença chega a ser maior do que 75%, com uma alta concentração masculina no corpo docente, tanto na região Sudeste (FUCAPE 100%, PUC/SP 92%, USP 88%, USP/RP 78%, UFES 77%), na região Sul (UNOCHAPECÓ 100%, UNISINOS 93%, UFPR 85%), como na região Nordeste (UFRN 85%, UFPE 83%, UFPB 79%). Estes dados coadunam com os achados de Casa Nova (2014), que apontou em 2012 que 75% do corpo docente dos Programas *stricto sensu* de Contabilidade no Brasil era composto de homens. Observa-se que esse número não se alterou nos últimos anos.

Se observado por regiões, o Sul e o Sudeste apresentaram os mesmos percentuais médios de docentes do gênero masculino nos Programas (78%), seguidos da região Centro-Oeste (73%) e Nordeste (66%). Além desse aspecto, verificou-se que dos docentes que exercem outras atividades e possuem vínculo parcial com a instituição do programa ocorre um predomínio masculino, cerca de 83%. Destaca-se que, mesmo que as mulheres figurem com uma sub-representação na maioria dos Programas do País, possuem predominantemente dedicação exclusiva às atividades docentes e de pesquisa.

4.2 Discussão dos resultados da pesquisa

Os resultados dessa pesquisa, no geral, mostram que, tanto para os cursos de mestrado acadêmico e mestrado profissional, quanto de doutorado em Contabilidade, o número de ingressantes do gênero masculino é superior ao feminino. Em algumas regiões e instituições a diferença de ingressantes ultrapassa em 20%, como no caso da região Sudeste. Com base no período amostral investigado, infere-se que o acesso de discentes do gênero masculino nos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil é superior ao feminino e que características regionais e institucionais podem trazer implicações às evidências.

Esses números encontram ressonância nos resultados de algumas pesquisas, embora com escopo distinto, mas com parcimônia podem revelar indícios nesta direção. Pinto (2007) averiguou o perfil racial e de gênero dos cursos de mestrado da Universidade Federal Fluminense (UFF), no período de 2004 a 2006. Os resultados revelaram desigualdades de participação entre homens e mulheres nos cursos de mestrado, além de desigualdade racial. Por exemplo, no mestrado em Economia, a participação masculina foi de 58,7%.

Tabak (2002), aponta diversas barreiras para uma maior integração das mulheres no meio acadêmico, tais como: preconceitos, casamento, filhos, baixos salários, falta de oportunidades para atingir altos postos e pressões sociais. Esses aspectos podem contribuir para a predominância de discentes do gênero masculino nos cursos de pós-graduação. Velloso e Velho (2001), destacam que o Brasil é considerado um país central ou periférico, que tende a apresentar baixa participação feminina nos corpos docentes universitários, assim como em altos postos das hierarquias do sistema de ensino superior. Tais fatores, por vezes, podem representar um empecilho para um maior ingresso feminino na academia.

Segundo Casa Nova (2014), em 2012, dos 244 docentes dos programas de Contabilidade no Brasil, apenas 61 eram mulheres (25%). Em estudo realizado anteriormente, Casa Nova (2012, p. 40), constatou que, na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA/USP), conforme dados de 2010, cerca de 16% apenas do corpo docente era representado por mulheres. A pesquisa de Santana, Nganga e Leal (2014), sobre o perfil e produção dos docentes dos cursos de mestrado e doutorado em Contabilidade, foi constatado que há predominância do gênero masculino (83,63%). Com base na Plataforma Suplicura, nesta pesquisa observou-se que o corpo docente da pós-graduação *stricto sensu* da FEA/USP, em 2016, era composto de apenas 12% de mulheres.

Na pesquisa realizada, constou-se que, nos cursos de mestrado acadêmico, os ingressos do gênero feminino (44%) ocorrerem em menores proporções do que do masculino (56%). Também nos cursos de doutorado, os ingressos do gênero feminino (42%) foram menores do que do masculino (58%). Os resultados, principalmente os relacionados às proporções de ingressantes no mestrado, se aproximam com a quantidade de profissionais com registros ativos nos CRCs, que em 2016 era em média de 57% (CFC, 2016).

O AICPA (2015), revelou que nos EUA, no período de 2013 a 2014, o gênero masculino apresentava um número de bacharelados (54%) e doutorandos (52%) superior ao feminino. Nos cursos de mestrado, foi observado um número um pouco maior de estudantes femininos (53%) do que masculinos (47%). Os percentuais médios também se apresentaram distintos de acordo com as regiões para ambos os gêneros e para instituições públicas e privadas. Já a distribuição do gênero entre graduados e as tendências de matrículas, indicou mais licenciados masculinos (54%) do que femininos; maior número do gênero feminino no nível de mestrado (51%); e maior proporção de homens no nível PhD (64%).

No Brasil, quando observado por regiões, os matriculados nos cursos de mestrado acadêmico revelam, na região Nordeste, um percentual médio de 47% de ingressantes femininos; no Centro-Oeste, 46%; e no Sudeste, em média, um total de 40% de mulheres. Isso denota um número maior de ingressantes masculinos nessas três regiões. Contrariamente, no Sul, observou-se um ingresso do gênero feminino (53%), superior ao masculino (47%) nos cursos de mestrado acadêmico. Os resultados de cada macrorregião não revelam proximidades com os dados do CFC (2016), o que sugere que há outros fatores regionais, culturais e institucionais que podem estar exercendo influências sobre estes percentuais.

Em relação ao ingresso médio nos cursos de doutorado, as mulheres representaram no Nordeste cerca de 25%; do total de ingressantes; no Centro-Oeste, 39%; e no Sudeste e Sul, 43%. Portanto, observa-se uma disparidade entre as regiões, no que concerne ao acesso das mulheres aos cursos de doutorado, com diferenças mais acentuadas na região Nordeste. Ressalta-se, no entanto, que esses programas são mais recentes, se comparados aos Programas das regiões Sudeste e Sul. Por sua vez, esses também apresentaram valores distintos quanto à acessibilidade feminina aos cursos de doutorado, sendo no Sudeste 40% para mestrado e 43% para doutorado; já no Sul, 53% para mestrado e 43% para doutorado.

Os números apresentados revelam que as matrículas femininas na região Sul já ultrapassam as masculinas nos cursos de mestrado. Isso não é realidade para todas as regiões brasileiras, necessitando maiores estudos a fim de encontrar fatores explicativos para as diferenças, inclusive para o fato disso não se manter nos cursos de doutorado nesta região.

Além de o estudo evidenciar que existe um predomínio do gênero masculino nos cursos de mestrado acadêmico e mestrado profissional e no doutorado, a pesquisa evidenciou que isso também ocorre dentro das instituições, pelas composições do corpo docente predominantemente masculinas (mais de 74%), confirmando o que a literatura vinha retratando (Rothwell, 1985; Ott, 1989; Caplan & Caplan, 1994; Husu, 2001; Buck *et al.*, 2008; Haynes 2008; Bagilhole & White, 2011; Haynes, 2017).

Esse cenário instiga questionamentos da seguinte natureza: Em que medida as diferenças evidenciadas podem representar as primeiras barreiras enfrentadas pelas mulheres no ingresso da carreira docente? Quais os principais fatores que influenciam os níveis reduzidos de mulheres na docência em Ciências Contábeis? Existe uma expectativa de mudança nos próximos anos para que isso se reverta, com a renovação do quadro de professores em função de aposentadorias?

Haynes (2017) aduz que, embora se perceba uma melhora nos últimos 25 anos em termos numéricos da posição das mulheres na Contabilidade, ainda se mantem desafios em vários níveis. Rothwell (1985), destaca que elas ainda enfrentam um mercado predominantemente masculino. Pinto (2007), adverte que, mesmo que as mulheres venham tendo um crescente aumento de espaço na educação, ainda não se percebe na pós-graduação o fenômeno que vem ocorrendo na graduação, em que o gênero feminino predomina.

Diante desse contexto, destaca-se a necessidade de novas pesquisas e mais discussões sobre a igualdade de gênero em todos os ambientes laborais. Por recomendação de Morley e Crossouard (2015), o gênero deveria, inclusive, ser incorporado na política de educação superior. Desse modo, torna-se relevante que as universidades rastreiem estatísticas por gênero, com o intuito de promover a igualdade e a integração de gênero, acompanhadas de planos estratégicos de ação, recursos e mecanismos de acompanhamento ao longo do tempo.

5. Conclusões

Este estudo objetivou verificar a presença do gênero feminino entre os discentes nos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil, no período de 2010 a 2016. Os dados levantados revelaram que, na média do período pesquisado, houve predominância do gênero masculino, tanto no nível de mestrado como no de doutorado. Portanto, os dados indicam que a presença feminina nos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil tem sido inferior à masculina. Embora se perceba um aumento no ingresso das mulheres nos cursos de graduação em Ciências Contábeis, na pós-graduação *stricto sensu* ainda há predomínio do gênero masculino, principalmente nos cursos de doutorado.

Os resultados, em média, estão alinhados aos achados de Velloso e Velho (2001), de que existe igualdade entre os gêneros feminino e masculino no que se refere a presença no mestrado e em proporções semelhantes no doutorado. No estudo em si, esta diferença é pequena – cerca de 2% a menos de mulheres ingressantes nos cursos de doutorado (42%), comparativamente aos cursos de mestrado acadêmico. Embora se percebam mudanças ao longo dos anos, isso ainda não provocou reflexos significativos no aumento da participação feminina nos cursos de pós-graduação *stricto sensu* da área contábil.

No entanto, foram observadas proporções diferentes de ingressantes masculinos e femininos por ano e região, com destaque para a existência de uma maior diferença percentual de ingressantes femininos nos cursos de doutorado (Nordeste 22%, Centro-Oeste 7%, Sudeste -3% e Sul 11%), em comparação aos de mestrado. Analisando-se por macrorregiões, observou-se que em média somente os programas da região Sul apresentaram número de matriculados do gênero feminino superiores ao masculino. No entanto, isso não se repete em nível de doutorado. A região com maior percentual de participação masculina nos ingressos é a região Sudeste, tanto no mestrado acadêmico como no doutorado.

Conclui-se, com base nos resultados da pesquisa, que a presença do gênero feminino entre os discentes dos programas de pós-graduação em Ciências Contábeis no Brasil tem aumentado, mas ainda há um longo caminho a ser percorrido para alcançar a igualdade de gêneros, em âmbito nacional. Tal é especialmente relevante se for considerado que isso pode se refletir em posteriores oportunidades de trabalho, na carreira docente feminina e em menor desigualdade de gêneros nas universidades.

Os achados devem ser interpretados com cautela em função do acesso temporal e distintas datas de início das atividades dos programas de algumas instituições, sendo algumas, como no caso do Nordeste, mais recentes. Do mesmo modo, os dados foram levantados na Plataforma Sucupira e são restritos às características e aos procedimentos adotados pelos programas no processo de seleção dos discentes. Um maior detalhamento dos aspectos do processo de seleção poderia contribuir para a compreensão dos motivos que levaram a estas diferenças no número de discentes ingressantes por gênero no período investigado.

Recomenda-se que futuras pesquisas investiguem outros elementos que possam explicar as diferenças encontradas. Observa-se a necessidade de serem exploradas as disparidades de gênero que ocorrem entre as IES na área contábil, no Brasil, seja na composição do corpo docente e estrutura dos cursos ou na atratividade para futuros discentes e profissionais. Sugerem-se estudos mais profundos dos processos culturais e estruturas intrínsecas, informais e sutis, que produzem e reproduzem desigualdades. É possível que haja interferências de políticas internas, como relação orientadores-orientandos e preferências.

Referências

- Alvez, B. M., & Pitanguy, J. (1985). *O que é feminismo* (5. ed.). São Paulo: Brasiliense.
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). 2015. *Trends: In the supply of accounting graduates and the demand for public accounting recruits*. American Institute of CPAs. Reportado em 01 ago. 2017, de: <https://www.aicpa.org/InterestAreas/AccountingEducation/NewsAndPublications/DownloadableDocuments/2015-TrendsReport.pdf>
- Andrade, L. F. S., Macedo, A. S., & Oliveira, M. L. S. (2014). A produção científica em gênero no Brasil: um panorama dos grupos de pesquisa de administração. *Revista de Administração Mackenzie*, 15(6, ed. espec.), pp. 48-75. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1678-69712014/administracao.v15n6p48-75>
- Andrade, L. F. S., Macedo, A. S., & Oliveira, M. L. S. (2014). A produção científica em gênero no Brasil: um panorama dos grupos de pesquisa de administração [Edição Especial]. *Revista de Administração Mackenzie*, 15(6), pp. 48-75. <http://dx.doi.org/10.1590/1678-69712014/administracao.v15n6p48-75>
- Araújo, M. F. D. (2005). Diferença e igualdade nas relações de gênero: revisitando o debate. *Psicologia Clínica*, 17(2), pp. 41-52. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0103-56652005000200004>
- Backlund, F. (2017). A project perspective on doctoral studies – a student point of view. *International Journal of Educational Management*, 31(7), pp. 908-921. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/IJEM-04-2016-0075>
- Bagilhole, B., & White, K. (2011). Introduction: Building a Feminist Research Network. In: Bagilhole, B., & White, K. (Orgs.). *Gender, power and management: A cross cultural analysis of higher education*. Basingstoke: Palgrave Macmillan. pp. 1-19. DOI: <http://dx.doi.org/10.1057/9780230305953>

- Borges, S. H. (2008). A importância do ensino de pós-graduação na formação de recursos humanos para o estudo da biodiversidade no Brasil: um estudo de caso na ornitologia. *Biota Neotropica*, 8(1), pp. 21-27. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1676-06032008000100002>
- Brandão, A. A., & Teixeira, M. P. (2003). *Censo étnico-racial da Universidade Federal Fluminense e da Universidade Federal do Mato Grosso*. Niteroi: EdUFF.
- Buck, G. A, Clark, V. L. P, Leslie-Pelecky, D., Lu, Y., & Cerda-Lizarraga, P. (2008). Examining the cognitive processes used by adolescent girls and women scientists in identifying science role models: a feminist approach. *Science Education*, 92(4), pp. 688-707. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/sce.20257>
- Caplan, P. J., & Caplan, J. N. (1994). *Thinking critically about research on sex and gender*. New York: Harper Collins.
- Casa Nova, S. P. C. (2012). Impactos de mestrados especiais em Contabilidade na trajetória de seus egressos: um olhar especial para gênero. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 4(3), pp. 37-62. DOI: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v4i3.29952>
- Casa Nova, S. P. C. (2014). *Contabilidade das mulheres na universidade brasileira: lucros, e perdas, ingresso e permanência*. Tese de livre-docência, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Conselho Federal de Contabilidade (CFC). (2016). *Profissionais e escritórios registrados e ativos existem no território nacional*. Recuperado em 02 fevereiro, 2016, de <http://www3.cfc.org.br/spw/crcs/ConsultaPorRegiao.aspx?Tipo=0>
- Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). (2004). *Plano Nacional de Pós-Graduação 2005-2010*. Brasília: MEC/CAPES. Recuperado em: 12 julho, 2017, de https://www.capes.gov.br/images/stories/download/editais/PNPG_2005_2010.pdf
- Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). (2013). Resultados da avaliação da Capes revelam que pós-graduação teve crescimento de 23% no triênio. Recuperado em 10 fevereiro, 2016, de <http://www.capes.gov.br/36-noticias/6689-resultados-da-avaliacao-da-capes-revelam-que-pos-graduacao-teve-crescimento-de-23-no-trienio>
- Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). (2014). *Plataforma Sucupira*. Recuperado em: 12 julho, 2017, de: <http://www.capes.gov.br/avaliacao/plataforma-sucupira>
- Cunha, J. V. A., Cornachione Jr., E. B., & Martins, G. A. (2008). Pós-graduação: o curso de doutorado em ciências contábeis da FEA/USP. *Revista Contabilidade & Finanças*, 19(48), pp. 6-26. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772008000300002>
- Drucker, P. F. (1999). *Management challenges for the 21st century*. New York, Harper.
- Durso, S. O., Cunha, J. V. A., Neves, P. A., & Teixeira, J. D. V. (2016). Fatores motivacionais para o mestrado acadêmico: Uma comparação entre alunos de Ciências Contábeis e Ciências Econômicas à luz da Teoria da Autodeterminação. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(71), pp. 243-258. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201602080>
- Flynn, C. B, Feild, H. S., & Bedeian, A. G. (2011). “Life could be a dream” What US-based management PhD students desire in an initial academic appointment? *Career Development International*, 16(4), pp. 316-341. DOI: <https://doi.org/10.1108/13620431111158760>
- Fogarty, J. T., & Goldwater, M. P. (2010). Beyond just desserts: The gendered nature of the connection between effort and achievement for accounting students. *Journal of Accounting Education*, 28(1), pp. 1-12. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccedu.2010.09.001>

- Franke, A., & Arvidsson, B. (2011). 'Research supervisors' different ways of experiencing supervision of doctoral students. *Studies in Higher Education*, 36(1), pp. 7-19. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/03075070903402151>
- Godinho, T., Ristoff, D., Fontes, A., Xavier, I. M., Sampaio, C. E. M. (2005). *Trajétória da mulher na educação Brasileira*. Brasília: INEP.
- Gomes, A. F. (2005). O outro no trabalho: mulher e gestão. *Revista de Gestão USP*, 12(3), pp.1-9. DOI: <http://dx.doi.org/10.5700/issn.2177-8736.rege.2005.36522>
- Gomes, C. A. S, Corrêa, D. M. M. C, & Domingos, S. R. M. (2010). Participação feminina na produção científica em contabilidade publicada nos Anais dos Eventos EnANPAD, Congresso USP de Controladoria e Contabilidade e Congresso ANPCONT. *Anais Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 34.
- Granovetter, M. (1978). Threshold models of collective behavior. *American Journal of Sociology*, 83(6), pp. 1420-1443.
- Haynes, K. (2008). Moving the gender agenda or stirring chicken's entrails? Where next for feminist methodologies in accounting? *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21(4), pp. 539-555. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/09513570810872914>
- Haynes, K. (2017). Accounting as gendering and gendered: A review of 25 years of critical accounting research on gender. *Critical Perspective on Accounting*, 43, pp. 110-124. DOI: 10.1016/j.cpa.2016.06.004
- Husu, L. (2001). On metaphors on the position of women in academia and science. *NORA, Nordic Journal of Feminist and Gender Research*, 9(3), pp. 172-181.
- Jurkus, A. F., Park, J. C., & Woodard, L. S. (2011). Women in top management and agency. *Journal of Business Research*, 64(2), pp. 180-186. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.12.010>
- Louro, G. L. (1996). Nas redes do conceito de gênero. In: Lopes, M. J. M., Meyer, D. E., & Waldow, V. R. (Orgs). *Gênero e saúde*. Porto Alegre: Artes Médicas.
- Madalozzo, R. (2011). CEOs e composição do Conselho de Administração: a falta de identificação pode ser motivo para existência de teto de vidro para mulheres no Brasil? *RAC. Revista de Administração Contemporânea*, 15(1), pp. 126-137. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-6552011000100008>
- Melo, H. P., Lastres, H. M. M., & Marques, T. C. N. (2004). Gênero no sistema da Ciência, Tecnologia e Inovação no Brasil. *Revista Gênero*, 4(2), pp. 73-94. DOI: <http://dx.doi.org/10.22409/rg.v4i2.247>
- Meyers-Levy, J., & Loken, B. (2014). Revisiting gender differences: What we know and What lies ahead. *Journal of Consumer Psychology*, 25(1), pp.129-149. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcps.2014.06.003>
- Morley, L., & Crossouard, B. (2015) Gender in the neoliberalised global academy: the affective economy of women and leadership in South Asia. *British Journal of Sociology of Education*, 37(1), pp. 149-168. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/01425692.2015.1100529>
- Mota, E. R. C. F., & Souza, M. A. (2013). A evolução da mulher na Contabilidade: os desafios da profissão. *Anais do Congresso Convibra*, São Paulo, SP, Brasil.
- Nascimento, S., & Beuren, I. M. (2011). Redes sociais na produção científica dos Programas de Pós-Graduação de Ciências Contábeis do Brasil. *RAC Eletrônica*, 15(1), pp. 47-66. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-6552011000100004>
- Nascimento, V. M. S., & Alves, F. J. (2014). Gênero e carreira: Um estudo de caso das percepções de Controladores Públicos. *Anais Congresso USP de Controladoria de Contabilidade*, São Paulo, São Paulo, SP, Brasil, 14.

- Pinto, G. (2007). *Gênero, raça e pós-graduação: um estudo sobre a presença de mulheres negras nos cursos de mestrado da Universidade Federal Fluminense*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal Fluminense, Niterói, RJ, Brasil.
- Plataforma Sucupira. (2016). *Coleta CAPES*. Recuperado em: 12 julho, 2017, de <https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/>
- Ott, E.M. (1989). Effects of the male-female ratio at work: Police women and male nurses. *Psychology of Women Quarterly*, 13(1), pp.41-57. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1471-6402.1989.tb00984.x>
- Reina, D., Reina, D. R. M, Silva, H. A. S., & Ensslin, S. R. (2012). Pós-Graduação em Contabilidade: Um estudo comparativo em cinco países. *Gestão & Regionalidade*, 28(82), pp. 49-63. DOI: <http://dx.doi.org/10.13037/gr.vol28n82.1399>
- Rothwell, S. (1985). Is management a masculine role? *Management Education and Development*, 16(2), pp. 79-98.
- Saffioti, Saffiotti H. I. B. (1997). Violência de gênero: lugar da práxis na construção da subjetividade, *Lutas Sociais*, 2(1), pp. 59-79.
- Santana, A. R., Nganga, C. S. N., & Leal, E. A. (2014). Perfil e produção científica dos docentes nos Cursos de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Ciências Contábeis. *Anais do Congresso UFSC de Controladoria e Finanças e Iniciação Científica em Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 14.
- Scott, J. W. (1995). Gender: A usefull category of historical analysis. *Educação & Realidade*. 20(2), pp. 71-99. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/1864376>
- Silva, C. N., Anzilago, M., & Lucas, A. C. (2015). A mulher contabilista nas publicações acadêmicas brasileiras. *Anais Congresso USP de Contabilidade e Controladoria*, São Paulo, SP, Brasil, 15.
- Silva, S. M. C. (2016). *Tetos de vitrais: gênero e raça na contabilidade no Brasil*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Souza, M. A., Machado, D. G., & Bianchi, M. (2011). Um perfil dos programas brasileiros de pós-graduação stricto sensu em Contabilidade. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 5(2), pp. 67-95. DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v5i2.344>
- Tabak, F. (2002). *O laboratório de Pandora: estudos sobre a ciência no feminino*. Rio de Janeiro: Gramond.
- Tavares, H. M. F. (2000). Pesquisa brasileira precisa de um novo perfil. *Revista Pesquisa Fapesp*, n. 56. Recuperado em 02 fevereiro, 2016, de <http://revistapesquisa.fapesp.br/>
- Tedeschi, L. A. (2007). Gênero: uma palavra para desconstruir e construir usos políticos. *Revista Artemis*, 6(1), pp. 106-113.
- Tilly, L. A. (1994). Gênero, história das mulheres e História social. *Cadernos Pagu*, 2(3), pp. 29-62.
- Unmüßig, B. (2007). *Política de gênero faz a diferença: o futuro da política feminista e da democracia de gênero na Fundação Heinrich Böll*. Berlim: Heinrich Böll Stiftung – A Fundação da Política Verde. Recuperado em 13 Janeiro, 2016, de [http://br.boell.org/downloads/Politica_de_genero_faz_a_diferenca_-_hbs_position_paper\(2\).pdf](http://br.boell.org/downloads/Politica_de_genero_faz_a_diferenca_-_hbs_position_paper(2).pdf)
- Velloso, J., & Velho, L. (2001). *Mestrandos e doutorandos do país: trajetórias de formação*. Brasília: Capes. Recuperado em 10 julho, 2016, de http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/DetalheObraForm.do?select_action=&co_obra=24681
- Weyer, B. (2007). Twenty years later: explaining the persistence of the glass ceiling for women leaders. *Women in Management Review*, 22(6), pp. 482-496. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/09649420710778718>

Características e Perspectivas Internacionais dos Diversos Grupos de Interesses em Relação à IFRS SME's

Resumo

Objetivo: Identifica as características e perspectivas dos diversos grupos de interesses em relação às IFRS das Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) e apresenta mais dois objetivos específicos: identificar e caracterizar quem enviou as cartas comentários ao IASB e caracterizar os comentários destas cartas na pré-implantação da norma.

Método: Coleta de dados secundários em 57 cartas comentários de pré-implantação enviadas ao IASB, objetivando ajustes na norma SMEs. Tabulação dos dados para responder ao primeiro objetivo: nome, categoria, país e região de cada carta comentário. E quanto ao segundo classificadas as respostas quanto aos oito questionamentos da Exposure Draft da norma.

Resultados: Os resultados indicam que todos os continentes participaram dos comentários, contudo, há concentração na Europa. Associações de Contabilidade foram os maiores interessados na IFRS das SMEs. Países com pouca representatividade participaram do processo, enquanto outros com importância global ficaram de fora de qualquer comentário.

Contribuições: Visa fornecer evidências das atividades de lobbying e percepções dos usuários das demonstrações financeiras; analisa questões no contexto do IASB sobre as SMEs; e baseia-se em informações recolhidas por participações voluntárias, podendo, deste modo, servir de incentivo aos interessados em remeter suas sugestões e fazer melhorias sobre esta norma ou outras normas do IASB.

Palavras chaves: Regulação contábil. IFRS. SMEs. Lobbying.

Juçara Haveroth

Bacharel em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí (UNIDAVI) e Mestranda em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau (FURB) Contato: Rua Antonio da Veiga, Sala C-202, Itoupava Seca, Blumenau/SC, CEP.: 89030-003. E-mail: jucara_haveroth@hotmail.com

Evandro De Nez

Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau (FURB) e Professor no Centro de Ensino Superior de Realeza (CESREAL). Contato: Travessa Sete, 428, Caixa Postal 247, Centro, Realeza/PR, CEP.: 85.770-000. E-mail: evandronez@hotmail.com

Ângela Bilk

Bacharel em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí (UNIDAVI) e Mestranda em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau (Furb). Contato: Rua Antonio da Veiga, Itoupava Seca, Blumenau/SC, CEP.: 89030-003. E-mail: angelabilk07@gmail.com

Roberto Carlos Klann

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB) e Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau (FURB). Contato: Rua Antonio da Veiga, Sala D-202, Itoupava Seca, Blumenau/SC, CEP.: 89030-003. E-mail: rklann@furb.br

1. Introdução

Nos anos 2000, a *International Organization Of Securities Commissions* (IOSCO), reconheceu as *International Accounting Standards* (IAS), emitidas pelo *International Accounting Standards Committee* (IASC) como normas contábeis para as empresas listadas em bolsa de valores. Esse fato foi um dos primeiros indícios das grandes mudanças que estavam por vir e fazer diferença nas normas internacionais de contabilidade. Em uma linha temporal de evolução, a IASC transferiu a responsabilidade ao IASB, conhecido pela responsabilidade da emissão das *International Financial Reporting Standards* (IFRS), sendo um verdadeiro padrão global de normas contábeis (Jorissen, Lybaert, Orens & Van Der Tas, 2012).

O objetivo declarado do IASB nos últimos anos tem sido o de desenvolver um conjunto de normas único, que são as IFRS, de modo que todas as empresas sejam abrangidas, sejam estas responsáveis, com fins lucrativos, independentemente do seu tamanho, forma jurídica ou domicílio (Schiebel, 2008). Assim sendo, desde 2001, o IASB tem se esforçado para manter uma revisão constante de sua *Conceptual Framework* ou Estrutura Conceitual (EC). Para isso, desenvolveu uma abertura pública conhecida como *Discussion Papers* ou documentos de discussão, com o objetivo de coletar opiniões dos interessados em contabilidade sobre os diversos aspectos da estrutura conceitual (Araújo, Gomes, Lucena & Paulo, 2015).

O padrão desenvolvido pelo IASB destina-se à aplicação de uso geral das entidades nas demonstrações financeiras e relatórios financeiros de muitos países. Dentro dessas entidades estão as de pequeno e médio porte. Assim, o IASB, emitiu em 2009, uma norma para Pequenas e Médias Entidades, a SMES (*Small and Medium-sized enterprises*), ou IFRS para pequenas e médias empresas (PMEs) (IASB, 2009). A IFRS para PMEs é vista como resposta à demanda internacional das economias desenvolvidas e as emergentes, buscando uma versão mais simples das normas internacionais e do modo de relatar seus dados financeiros (Albu *et al.*, 2013).

Ainda nesse contexto das normas contábeis internacionais, é importante destacar que estas estão em constante mudança, contexto esse em que pode ocorrer a participação das partes interessadas por meio de *lobbying*, que é a tentativa de influenciar os normatizadores contábeis, na busca de melhorias na norma. O *lobbying* compreende desde a emissão de cartas comentários para as consultas públicas a pressões diretas exercidas sobre os membros reguladores (Georgiou, 2010). No entanto, apesar das suas possibilidades, abordagens associadas ao uso de cartas comentários são mais comuns, tornando-se, deste modo, o método mais utilizado para investigar esse assunto (Georgiou, 2010; Carmo; Ribeiro & Carvalho, 2015).

As cartas-comentários, ou *comment letters*, servem para intermediação, pela qual os interessados podem se expressar sobre os assuntos tratados e expor suas opiniões, concordar ou divergir com a norma e, com isso, exercer pressão a fim de influenciar a emissão de futuras normas ou de alterações das já existentes (Hansen, 2011; Carmo *et al.*, 2015). As cartas-comentários geralmente seguem um roteiro que incluem sugestões de mudanças no período de pré-implantação, como o objeto deste estudo (Exposure Draft ED/2013/9), e normas contábeis para as empresas listadas em bolsa de valores. Este fato foi um bem como o pós-implantação, que serve para a análise dos impactos e dos possíveis imprevistos decorrentes da aplicação da norma.

Com a escassez de trabalhos sobre o IASB e o ganho de relevância do órgão como normatizador nos últimos anos, e a participação por meio do *lobbying* e cartas-comentários, a questão que norteia esta pesquisa é: **quais as características e perspectivas dos diversos grupos de interesses em relação à IFRS SMEs apresentadas pelas cartas-comentários para o período de pré-implantação da norma?** Dessa forma, o objetivo desta pesquisa é identificar as características e perspectivas dos diversos grupos de interesses em relação às IFRS das SMEs. Os objetivos específicos são, respectivamente, identificar e caracterizar quem enviou as cartas comentários ao IASB, ou seja, a categoria de quem o fez (se empresas privadas, de auditoria, associações, órgãos reguladores), assim como de que continente e país foram originadas as sugestões ao IASB; e caracterizar os comentários recebidos nas cartas-comentários para o período de pré-implantação da IFRS.

Como justificativa para o estudo dessa norma, Sava, Márza e Esanu (2013) destacam o papel das pequenas e médias empresas na geração de emprego e bem-estar na sociedade, conseqüentemente, a importância econômica que representam em qualquer país do mundo. Isso faz com que as normas internacionais voltadas às pequenas e médias empresas se tornem um dos assuntos mais discutidos recentemente, devendo da mesma forma ser mais estudado, como também foi identificado por Pedroza (2013).

Quanto à importância do estudo do *lobbying* na regulação contábil, Tavares, Paulo, Anjos & Carter (2013) afirmam que esta possui conseqüências econômicas. Nesse sentido, Santos e Santos (2014) utilizaram a Teoria Econômica da regulação e analisaram a influência que os órgãos reguladores recebem por meio de *lobbying*, justificando a necessidade de novas pesquisas. Além disso, como descrito por Carmo *et al.* (2015), embora o *lobbying* seja uma prática comum, pouco se sabe como essas pressões são exercidas sobre os reguladores da contabilidade.

Assim, este estudo contribui de diversas formas para a literatura. Primeiro visa fornecer evidências das atividades de *lobbying* e percepções dos usuários das demonstrações financeiras, que tenham previamente sido negligenciadas. Em segundo lugar, analisa estas questões no contexto do IASB sobre as SMEs, cujo tema tem sido pouco discutido, tanto nacional como internacionalmente. Por fim, baseia-se em informações recolhidas por participações voluntárias, sendo que tal informação nem sempre é conhecida, podendo, deste modo, servir de incentivo aos interessados em remeter suas sugestões e fazer melhorias sobre esta norma ou outras normas do IASB.

2. Revisão da Literatura

Nesta seção de revisão da literatura, são discutidos os principais aspectos que auxiliam o embasamento deste estudo, como informações sobre a IFRS SMEs e a Teoria da Regulação, que trata sobre a mediação de interesses de usuários e participação no processo de consulta pública, objeto principal de análise deste estudo.

2.1 IFRS SMEs

Entidades de pequeno e médio portes são representadas por milhões de empresas ao redor do mundo. Portanto, quando se reporta a tais entidades, estas correspondem a 99% das empresas no mundo todo (Vasek, 2011). Segundo Albu *et al.* (2013), as pequenas e médias empresas (PME) constituem o setor mais dinâmico de muitas economias.

Assim, em fevereiro de 2007, o IASB publicou o seu projeto *International Financial Reporting Standard a Small and Medium-sized Enterprises* (SMEs), uma norma específica para Pequenas e Médias Empresas (PMEs), neste artigo representado pelo termo em português como PMEs. O objetivo do IASB foi de fornecer um conjunto simplificado, autossuficiente de regras com base no atual conjunto de IFRS, no entanto, adaptados para as entidades sem responsabilidade pública, as chamadas pelo IASB de pequeno e médio portes (PMEs). Em julho de 2009, o projeto de desenvolvimento da IFRS para PMEs foi concluído e o padrão final foi emitido (Schiebel, 2008). O objetivo da IFRS para PMEs é evidenciar de forma transparente informações sobre a posição financeira, o desempenho e os fluxos de caixa dessas entidades (IAS, 2015).

De acordo com Vasek (2011), a IFRS para PMEs está pronta para uso imediato em uma base voluntária. Cada entidade que corresponde à definição de pequena ou média é capaz de preparar as suas demonstrações financeiras em IFRS PMEs e apresentar como seu outro relatório financeiro, além dos relatórios elaborados de acordo com as exigências locais. No entanto, o que tem sido observado desde o estabelecimento da IFRS para PMEs é que este é regido por países individuais.

O Brasil, por sua vez, teve seu processo de adoção da IFRS para PMEs com a publicação da Resolução CFC n.º 1.255, de 10 de dezembro de 2009, que aprovou a NBC T 19.41 (Norma Brasileira de Contabilidade Técnica) - Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas, com vigência a partir dos exercícios iniciados a partir de 1º de janeiro de 2010. Esta Resolução apresentou o conceito de pequenas e médias empresas como as que não têm obrigação pública de prestação de contas e elaboram demonstrações contábeis para fins gerais para seus usuários externos (CFC n.º. 1.255/2009). Posteriormente, foi criado o Pronunciamento Técnico CPC PME - Contabilidade para pequenas e médias empresas, com glossário de termos (CPC, 2009).

De acordo com a IFRS PMEs, o objetivo das demonstrações financeiras de uma entidade de pequeno ou médio porte é fornecer informações sobre a posição financeira, desempenho e fluxos de dinheiro da entidade, úteis para a tomada de decisões econômicas de uma gama de usuários das demonstrações que não estão em posição para exigir relatórios adaptados, como meio de atender às suas necessidades de informação específicas. Desse modo, as demonstrações financeiras preparadas em conformidade com a IFRS para PMEs provavelmente não cumpram integralmente todas as medidas exigidas pelo fiscal de uma jurisdição de leis e regulamentos (IAS, 2015).

Contudo, sabe-se que algumas necessidades de ajustes à norma podem, eventualmente, surgir, de modo a servir para que esta seja mais bem compreendida e melhor atenda às expectativas de todos os usuários. O IASB tem conhecimento disso e disponibiliza uma ferramenta que é o *Discussion Papers* e as *comment letters*, contribuindo para que ocorra a participação dos interessados em determinada norma, sendo esta, inclusive, uma forma de manter uma constante regulação da norma vigente, conforme será discutido nos próximos tópicos.

2.2 Teoria da Regulação e a participação no processo de consulta pública: pré-implantação da norma internacional

O exposto no tópico anterior, referindo-se à análise de normas vigentes e à elaboração de novas normas contábeis pelo IASB, está inserido no contexto de estudos sobre a regulação, relacionada à teoria da Regulação Econômica. Nesse contexto, dentro da relação de teorias existentes, a mais adaptada a explicar o processo de pressão empreendido por grupos de interesse na regulação contábil é designada teoria dos Grupos de Interesse, também conhecida por teoria Econômica da Regulação (Stigler, 1971; Posner, 1974; Peltzman, 1976; Carmo *et al.*, 2015).

O primeiro arcabouço teórico a tratar da relação entre grupos de interesse e burocracia foi a teoria da Regulação Econômica, formulada por Stigler, (1971), intitulado: *The Theory of Economic Regulation*. Essa teoria aponta para a possibilidade de a regulação atender aos interesses da indústria em detrimento dos interesses do consumidor. A tese básica do autor é que via de regra, a regulação é adquirida pela indústria, sendo elaborada e implementada para beneficiá-la (Stigler, 1973; 1975).

A teoria da Regulação Econômica, ou dos grupos de interesse, pressupõe que a regulação pode ser compreendida como fruto das forças de oferta e procura (Posner, 1974). Tal teoria é o contraponto à teoria do Interesse Público, na qual o estado deve zelar para que os interesses públicos sobressaiam aos interesses privados. Percebe-se, assim, que a teoria dos Grupos de Interesse é a intermediação entre as outras teorias de regulação, pois evidencia que o regulador não tem como preocupação apenas o interesse público e que não será controlado por seu regulado. Desta forma, os regulados procuram exercer sua influência, ou seja, pressionar o regulador a fim de alcançar os seus objetivos (Stigler, 1971; Peltzman, 1976; Posner, 1974).

O trabalho Stigler (1971) sobre a teoria da Regulação, de acordo com Peltzman (1976), é uma contribuição rara para todos, visto que Stigler forçou uma mudança fundamental na maneira como problemas importantes são analisados. A questão central para a teoria tornou-se então explicar essa regularidade de pequena predominância do grupo no processo de regulamentação.

Com base nos estudos de Stigler (1971), surgiram outras abordagens complementares que avançaram um pouco mais na questão da pressão dos grupos de interesse (Posner, 1974; Peltzman, 1976). Entre esses trabalhos está o desenvolvido por Becker (1983). Diferentemente do trabalho de Stigler (1971), que explicava a existência de regulação com base na busca do legislador por maximizar o seu suporte político, Becker (1983) afirmava que o processo regulatório era fruto da competição entre diferentes grupos de interesse, em que o mais influente conseguia prevalecer e ganhava a mais valia resultante do processo regulatório (Carmo *et al.*, 2015).

A questão central dessa teoria, portanto, é a de explicar essa regularidade de predominância do grupo no processo de regulamentação e no processo político em geral (Peltzman, 1976). A compreensão sobre *lobby* nessa situação tem por finalidade influenciar determinadas decisões de acordo com seus interesses, existindo as categorias política e a de consequências econômicas (Vieira & Borba, 2015).

As IFRS são normas emitidas pelo IASB, seguindo um roteiro de seis etapas, sendo estas: 1ª definição da agenda de discussões; 2ª planejamento do projeto; 3ª desenvolver e publicar o documento de discussão (*Discussion Paper*); 4ª elaboração e apresentação de uma minuta de exposição de uma nova norma ou de alteração de uma norma existente; 5ª desenvolvimento e publicação da norma; e 6ª análise dos impactos e dos possíveis imprevistos decorrentes da aplicação da norma. Tal roteiro envolve um amplo processo de consulta pública, com a participação de pessoas e organizações interessadas de todo o mundo (IFRS, 2011), no qual grupos podem tentar fazer prevalecer seus interesses.

O objetivo primeiro do IASB quanto às normas se refere ao desenvolvimento de interesse público, na constituição de um único conjunto de alta qualidade, compreensível e exequível de relatórios financeiros globalmente aceitos. O IASB já se manifestou quanto à importância dos membros da academia em adquirir maiores conhecimentos sobre quem são os interessados nas normas contábeis e qual a sua real participação no IASB no processo de definição da norma, dada a importância da participação pública (IAS, 2015).

A participação de lobistas na definição de normas contábeis tem sido analisada em pesquisas prévias, no entanto, geralmente abordando em um único país, visando ao contexto dos países anglo-saxões, como os estudos de Gavens, Carnegie e Gibson (1989), MacArthur e Groves (1993), Dechow, Sloan e Sweeney (1996), Ang, Cole e Lin (2000), Georgiou (2010) e Carmo *et al.* (2015).

Tandy e Wilburn (1992), ao pesquisar sobre o ambiente regulatório dos Estados Unidos, constataram que de um total de 13.369 cartas de comentários recebidos pelo Fasb em relação à adoção das suas primeiras normas de contabilidade, apenas 239 foram apresentadas por usuários de relatórios, sendo 185 de pessoas físicas e 54 de organizações representativas. Robinson e Walker (1993), destacaram na época a desigualdade das diversas partes interessadas na influência no processo de normatização.

Em anos mais recentes, Hochberg, Sapienza e Vissing-Jorgensen (2009), realizaram um estudo que investigou o *lobbying* em relação à aprovação da Lei Sarbanes-Oxley (SOX). Eles relataram que de 1.948 cartas analisadas 125 (6,4%) eram de grupos de investidores. Os resultados apontaram que tal participação se dava pelas expectativas positivas que os investidores tinham sobre os efeitos da SOX, de que esta iria melhorar a divulgação, a transparência e a governança corporativa, de modo que reduzisse o controle da administração por parte dos investidores. Para os acionistas, esses benefícios poderiam superar os custos de conformidade.

Katselas, Birt e Kang (2011), afirmam haver uma natureza intrinsecamente complicada do processo político em torno do desenvolvimento de normas de contabilidade quando se deslocam para a arena internacional, em particular. A participação dos lobistas é considerada importante para os organismos de normatização, uma vez que ajuda a medir a reação potencial dos grupos de interesse para os seus padrões. Portanto, a participação de todos os lobistas é, muitas vezes, vista como um componente-chave para uma organização obter legitimidade e sucesso.

3. Aspectos Metodológicos da Pesquisa

Inicialmente foram obtidas as cartas do IFRS SMEs (*Exposure Draft - ED/2013/9*) no sítio eletrônico www.ifrs.org; no link: *Standards Development; Work Plan for IFRS e Segment Reporting*, onde se obtiveram os documentos explicativos do projeto da IFRS SMES, e as 57 cartas comentários pré-implantação, em que constam as respostas dos oito questionamentos realizados pelo IASB sobre a IFRS SMEs. Todas as cartas-comentários foram analisadas.

Após a obtenção destas cartas comentários e visando atender ao primeiro objetivo específico, de identificar o perfil dos respondentes, foi realizada a coleta e tabulação dos dados. Em um primeiro momento foram tabulados os dados dos grupos de interesse, como: nome, categoria, país e região de cada respondente da carta comentário, conforme estudo de Katselas *et al.* (2011) e Huian (2013).

Para atender ao segundo objetivo específico, por meio da análise de conteúdo, foi realizada a análise das respostas para os oito questionamentos da ED/2013/9. Estes questionamentos são referentes a vários temas, expostos no Quadro 1.

Quadro 1

Temas dos Questionamentos

Questão 1	Definição de "capacidade fiduciária".
Questão 2	Contabilização do imposto de renda.
Questão 3	Outras propostas de emenda à IFRS para as SMEs.
Questão 4	Questões adicionais.
Questão 5	Disposições transitórias.
Questão 6	Data da entrada em vigor.
Questão 7	Futuras análises das IFRS para SMEs.
Questão 8	Outros comentários.

Fonte: carta-comentário (IFRS, 2013).

Para cada resposta foram analisados o número de argumentos, o número de frases por argumentos, se havia comentários adicionais e o grau de concordância ou discordância quanto ao questionamento. O Quadro 2 indica a classificação e operacionalização quanto às respostas analisadas.

Quadro 2

Classificação das respostas

Classificação	Operacionalização	Autores
Número de Argumentos	Soma de todos os argumentos por resposta, sendo 1 para cada argumento.	Gerhardy e Wyatt (2001); Katselas <i>et al.</i> (2011)
Número de Frases por Argumentos	Número de frases para cada argumento.	Tilt (2001); Gerhardy e Wyatt (2001); Katselas <i>et al.</i> (2011)
Comentários Adicionais	Número de comentários adicionais.	Katselas <i>et al.</i> (2011)
Grau de Concordância ou Discordância	De acordo: Todos os argumentos concordavam. Acordo Parcial: Pelo menos 1 argumento com concordância. Desacordo Parcial: Pelo menos 1 argumento com discordância. Desacordo: Todos os argumentos em discordância.	Huian (2013)

Fonte: elaborado pelos autores.

Para Gerhardy e Wyatt (2001) e Katselas *et al.* (2011), o número de argumentos de apoio para a resposta de cada questão é uma manifestação de *lobby*. Consideram que quanto maior o número de argumentos nas respostas aos questionamentos, maior é a tentativa de *lobby* pelos respondentes. O presente estudo considera o número de argumentos apresentados para cada resposta com uma possibilidade de *lobby*.

Os estudos de Tilt (2001), Gerhardy e Wyatt (2001) e Katselas *et al.* (2011) analisaram o conteúdo por intermédio da contagem de frases, observando que quanto maior o número de frases por argumento, mais consistente o argumento seria. Assim, este estudo também considerou o número de frases como uma forma de *lobby*. Os respondentes também podem dar maior robustez ao *lobby* pretendido, se apresentarem comentários adicionais (Katselas *et al.*, 2011), o que se considerou como outra possibilidade de *lobby*.

Além desses três critérios supracitados, as respostas para as oito perguntas realizadas pelo IASB por intermédio da ED/2013/9 foram avaliadas de acordo com o grau de concordância ou discordância (acordo, acordo parcial, parcial desacordo, desacordo) da resposta, proposto no estudo de Huian (2013). Houve um número significativo de perguntas que não foram respondidas, as quais foram incluídas na categoria “sem comentários”.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

4.1 Perfil dos respondentes

Foram obtidas pelo IASB 57 cartas de respondentes de vários países e continentes, bem como de diversos grupos de interesse, os quais apresentaram suas respostas quanto aos oito questionamentos propostos pelo IASB no *Exposure Draft - ED/2013/9 – IFRS SMEs*.

A Tabela 1 identifica os continentes dos respondentes, e a quantidade de cada um deles. O continente denominado “global” é formado por respondentes que possuem uma abrangência em nível global e, por isso, não foram alocados em continentes específicos.

Tabela 1

Continentes dos respondentes

Região	Quantidade	%
Europa	32	56,14%
Ásia	13	22,80%
América	6	10,53%
África	3	5,27%
Oceania	3	5,27%
Total	57	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se pela Tabela 1 que o continente que mais contribuiu com respondentes foi a Europa, com 32 respostas, representando 56% do total. Este resultado corrobora o estudo de Huian (2013), que analisou as cartas comentários da ED/2009/12 para a IFRS 9 – Instrumentos Financeiros, observando que o continente que mais participou na fase pré-implantação foi a Europa, com pouco mais de 45% das 192 cartas comentários. Resultado semelhante foi verificado no estudo de Vieira e Borba (2015), em que os respondentes europeus representaram cerca de 64% das cartas comentários pré-implantação da IFRS 8 – Operação por Segmento.

O continente asiático foi o segundo com maior número de respondentes, com pouco mais de 20% do total, também corroborando o estudo de Huian (2013), como o segundo continente com maiores respondentes. Os continentes com menores números de respondentes foram a África e Oceania, com três respondentes cada, representando pouco mais de 5% do total. Nos achados de Vieira e Borba (2015), a Oceania também foi o continente com o menor número de respondentes, contabilizando apenas 8 de 176.

Analisando tais resultados, percebe-se que todos os continentes tiveram participação como respondentes, alguns em maior quantidade do que outros. Este resultado é consistente com o estudo de Chatham, Larson e Vietze (2010), que indicaram a participação de todos os continentes nos entrevistados nas cartas comentários de reflexão da IFRS 39. Apesar da participação de todos os continentes no processo, é importante notar que a maior parte das cartas foram oriundas da Europa, o que leva à reflexão sobre a real globalização da norma IFRS SMEs, ou ainda, sua efetiva implantação pelas empresas de pequeno e médio porte ao redor do mundo.

Contudo, ao se comparar o número total de respondentes (57) com o observado para outras normas, tais como os 141 respondentes para a IFRS 6, 192 cartas comentários para a IFRS 9 e 231 para a IFRS 39, percebe-se que a participação para a IFRS SMEs foi tímida. Apesar das pequenas e médias empresas serem componente importante para a economia mundial, como já descrito, pode-se dizer que a participação dos interessados na norma ainda não está sendo representada de forma equivalente.

A Tabela 2 detalha estes continentes, indicando a participação por países no contexto dos respondentes da ED/2013/9 – IFRS SMEs proposto pelo IASB como forma de captar a opinião dos grupos de interesse.

Tabela 2

Países dos respondentes

País	Quantidade	%
Reino Unido	17	29,83%
Alemanha	6	10,54%
França, Estados Unidos, Austrália	3	5,28%
Japão, Espanha, Sri Lanka, Malásia	2	3,51%
Argentina, Hong Kong, Quênia, Bélgica, Indonésia, Zâmbia, Tailândia, Holanda, Singapura, Israel, Guatemala, Irlanda, África do Sul, Coreia, Itália, Noruega, México	1	1,75%
Total	57	100%

Fonte: dados da pesquisa.

A Tabela 2 demonstra que o país com o maior número de respondentes é o Reino Unido, representando quase 30% do total. Ao associar esta condição com o indicado na Tabela 1 quanto à região que mais teve participação, pode-se identificar que o resultado se deve quase que totalmente aos respondentes ingleses. Resultado semelhante foi verificado por Huian (2013), para a IFRS 9, com o Reino Unido como o país com maior participação nas cartas comentários, com 23 respondentes Vieira e Borba (2015), ao analisar a IFRS 8, também identificaram o Reino Unido, com 17 respondentes.

Outro país com participação significativa nas respostas foi a Alemanha. Nos achados de Huian (2013), a Alemanha teve participação destacada nos respondentes, com 12 cartas, sendo o terceiro país em número de respostas. No estudo de Borba e Vieira (2015), o país foi o quarto em número de respondentes. Nos resultados desse estudo, a Alemanha foi o segundo país com maior representatividade, com pouco mais de 10% dos respondentes.

Ressalta-se a participação, apesar de reduzida (um ou dois respondentes), de países como Guatemala, Quênia, Zâmbia, Sri Lanka, entre outros, que detêm pouca importância no cenário econômico-financeiro mundial. O mesmo já havia sido observado no estudo de Vieira e Borba (2015), que encontram respondentes de cartas comentários da IFRS 8 de países como a Malásia, Israel e Nova Zelândia.

Salienta-se que não houve participação de qualquer respondente brasileiro, sendo importante lembrar que no Brasil, conforme dados do Sebrae (2014), as pequenas e médias empresas representavam 27% do Produto Interno Bruto (PIB), com destacada participação do PIB das empresas de comércio, com 53,4%. No estudo de Huian (2013), o Brasil participou com apenas um respondente, enquanto o estudo de Vieira e Borba (2015), identificou apenas duas cartas comentários proveniente de respondentes brasileiros, demonstrando, assim, a pouca participação de grupos de interesses brasileiros em emitir suas opiniões sobre as IFRS.

Tais resultados trazem algumas implicações práticas. Por exemplo, no caso brasileiro, a não participação no processo pode ser um indicativo de que esta norma não está sendo de fato implantada pelas empresas, nem mesmo os órgãos reguladores (Conselho Federal de Contabilidade e Comitê de Pronunciamentos Contábeis) se mostraram de fato interessados em opinar no processo, o que pode indicar uma preocupação maior com a regulação das demais empresas. De certa forma, pode-se dizer que isso vai contra todos os esforços do Conselho Federal de Contabilidade para disseminar a norma para pequenas e médias empresas no âmbito brasileiro.

Os grupos de interesse que participaram da pré-implantação da IFRS SMEs por meio das respostas às perguntas elaboradas pelo IASB estão destacados na Tabela 3.

Tabela 3

Grupos de interesses

Grupos de Interesse	Quantidade	%
Associações de Contabilidade	23	40,35%
Organismos de Normatização	18	31,58%
Empresas de Contabilidade	7	12,28%
Firmas de Auditoria	4	7,02%
Academia	2	3,51%
Instituições Representativas	2	3,51%
Indivíduos Particulares	1	1,75%
Total	57	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Os membros do grupo de interesse que mais participaram da fase pré-implantação da IFRS SMEs foram às associações de contabilidade, podendo ser comparadas ao Conselho Federal de Contabilidade (CFC), existente no Brasil, representando pouco mais de 40% do total de respondentes. Esse resultado condiz com a realidade da Contabilidade, em que os maiores interessados em novas normas são os contadores e seus representantes, haja vista o impacto que a normatização internacional traz para o profissional contábil.

Um segundo grupo de interesse que teve participação significativa foi o grupo dos organismos de normatização. Observa-se que as empresas de auditoria chamadas de *big four* também participaram do processo, haja vista que a IFRS SMEs também irá impactar o desempenho de suas atividades. Percebe-se a pequena participação da academia, com apenas dois respondentes, o que gera um sinal de alerta quanto à participação de pessoas que estudam profundamente a contabilidade e sua participação na confecção de normas que influenciam o dia a dia das empresas. Interessante, também, a participação de uma pessoa física como respondente dos questionamentos.

Esta primeira análise fornece um perfil dos principais participantes na fase pré-implantação da IFRS SMEs, consistindo em associações de contabilidade, em sua maioria europeias. Também se reflete a pequena participação de interessados dos continentes oceânico e africano, bem como países importantes no cenário mundial, caso do Brasil, sem participação na fase pré-implantação da IFRS SMEs.

Primeiramente, pode-se refletir sobre a participação dos órgãos de Contabilidade no processo, algo que pode ser visto como natural, já que as empresas de auditoria, por exemplo, cuja participação tem sido efetiva em outras normas, não teria muito interesse nessa norma específica, por não estar dentro de sua abrangência. Neste caso, observam-se reguladores nacionais tentando influenciar ou contribuir com a norma internacional, muitas vezes procurando introduzir na norma necessidades específicas de seus países.

Isto leva a uma segunda reflexão, alinhada com o disposto na análise da Tabela 2, da não participação de órgãos reguladores brasileiros nesse processo, o que acaba impossibilitando de que particularidades da contabilidade para PMEs no Brasil estejam previstas na norma internacional, o que, por sua vez, pode contribuir para a sua não adoção em âmbito nacional.

4.2 Caracterização dos comentários recebidos pelo IASB

Esta análise abrangeu o número de argumentos, de frases por argumentos, comentários adicionais e grau de concordância ou discordância, conforme estabelecido na seção de aspectos metodológicos da pesquisa.

Conforme Gerhardy e Wyatt (2001) e Katselas *et al.* (2011), o número de argumentos de apoio a uma resposta, seja está negativa ou positiva, é uma manifestação de *lobby*, claro que um maior número de argumentos deixa a resposta mais consistente, fortalecendo o *lobby*. Ao contrário, um pequeno número de argumentos leva a menor consistência, reduzindo a força do *lobby* pretendido pelo respondente. A Tabela 4 indica o número de argumentos por questões respondidas ao IASB nas cartas comentários da IFRS SMEs.

Tabela 4

Número de Argumentos por questão

Respondentes	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
CM1	1	3	1	3	4	0	1	0
CM2	1	1	1	1	1	2	2	0
CM3	2	2	4	2	4	2	1	1
CM4	2	2	4	2	4	2	2	1
CM5	1	2	3	1	0	0	0	0
CM6	3	2	1	0	0	0	0	0
CM7	1	1	1	0	1	1	1	0
CM8	0	2	1	0	1	1	1	0
CM9	1	3	1	3	1	1	2	2
CM10	1	2	2	2	1	0	2	0
CM11	1	2	4	0	0	0	0	0
CM12	2	0	2	2	0	0	1	2
CM13	2	11	5	1	0	2	2	3
CM14	2	0	0	4	1	1	1	0
CM15	1	3	3	6	0	0	1	1
CM16	3	2	0	0	0	0	0	0
CM17	2	6	3	4	2	0	3	1
CM18	3	6	6	1	1	1	3	1
CM19	1	1	0	0	1	0	0	0
CM20	1	1	1	1	1	1	1	1
CM21	0	1	0	1	0	0	1	0
CM22	1	1	2	3	1	1	2	0

Respondentes	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
CM23	1	1	1	2	0	0	1	0
CM24	2	0	2	1	0	0	1	0
CM25	3	2	4	4	1	1	1	2
CM26	1	2	4	5	1	1	3	0
CM27	3	1	0	3	2	1	2	0
CM28	0	1	10	2	1	1	3	2
CM29	0	1	0	0	0	0	0	0
CM30	1	1	2	1	1	1	1	2
CM31	0	1	1	0	1	0	1	0
CM32	1	2	0	0	1	0	1	0
CM33	2	4	2	3	1	1	0	1
CM34	0	0	0	3	0	0	1	0
CM35	2	2	4	4	1	0	1	0
CM36	0	3	3	1	0	0	1	0
CM37	2	3	4	3	1	0	2	0
CM38	1	1	0	0	0	0	0	0
CM39	4	2	0	0	0	0	0	0
CM40	2	2	1	3	1	0	2	0
CM41	0	1	1	4	0	0	0	1
CM42	1	1	6	5	1	2	1	0
CM43	1	1	0	2	0	1	1	0
CM44	1	1	3	2	1	0	0	5
CM45	1	1	4	1	1	0	1	0
CM46	0	1	5	4	0	0	1	0
CM47	1	2	2	0	2	2	0	0
CM48	0	1	1	0	1	0	0	0
CM49	0	1	7	2	0	0	1	0
CM50	0	0	0	2	0	0	1	0
CM51	2	3	7	3	1	1	2	5
CM52	1	2	1	2	1	1	1	7
CM53	2	3	4	3	1	0	2	0
CM54	1	1	0	0	0	0	0	0
CM55	1	1	1	1	1	1	1	1
CM56	0	1	0	1	0	0	1	0
CM57	1	2	2	0	2	2	0	0
Total	70	106	127	104	48	31	61	39
Média	1,23	1,86	2,23	1,82	0,84	0,54	1,07	0,68
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0	0
Máximo	4	11	10	6	4	2	3	7
Moda	1	1	0	0	1	0	1	0
Mediana	1	1	2	2	1	0	1	0

Legenda: a sigla CM na tabela corresponde a Carta Comentário e o número que segue corresponde a cada uma das 57 cartas comentário analisadas.

Fonte: dados da pesquisa.

A Tabela 4 demonstra que a questão como o maior número de argumentos foi a de número 3, em que o IASB questionava sobre uma série de alterações propostas para a IFRS SMEs, sobre as quais os respondentes tinham que concordar ou discordar. Alguns respondentes teceram argumentos a favor ou contra as alterações, especificando individualmente cada item a qual iriam comentar. Outros respondentes realizaram os comentários de forma generalizada. Cabe ressaltar que eram 56 alterações propostas para a IFRS SMEs. Esta condição de um grande número de propostas justifica ser a pergunta com maior número de argumentos. As perguntas 6 e 8 foram aquelas com menores números de argumentos, com 31 e 39 respectivamente. Isso se deve ao fato de que são perguntas relativamente simples, sendo a 6 relacionada à data de vigência da IFRS SMEs e a 8 relativa a comentários adicionais do respondente. Na questão 6, várias respostas foram apenas concordando ou discordando, sem argumentação, enquanto a questão 8 vários respondentes sequer à responderam, pois não tinham comentários adicionais a serem propostos.

A pergunta número 2 teve como máximo o valor de 11 argumentos e a pergunta de número 3 de 10, sendo aquelas com o número maior de argumentos em uma carta-comentário. Isso demonstra que existem respondentes que realizaram provavelmente boa argumentação para suas respostas, o que está alinhado com a ideia da realização de *lobby* para a IFRS SMEs. Contudo, o resultado da mediana para estas duas questões ficou em 1 ou 2, ou seja, grande parte dos respondentes utilizou apenas um ou dois argumentos para fortalecer suas opiniões. Isso pode ser verificado na moda, em que prevalecem para todas as questões os valores 0 ou 1.

Esse cenário identifica que apesar da oportunidade dos grupos de interesse em participar da formulação de uma norma global, a participação, quando realizada, em sua maioria fornece apenas respostas simples, com poucas argumentações. Isso demonstra, de acordo como Gerhardy e Wyatt (2001) e Katselas *et al.* (2011), uma baixa possibilidade de *lobby* por estes grupos. Este resultado pode estar relacionado a esta norma em específico, haja vista que é particular para pequenas e médias empresas, que em muitos países e organismos de classe, possuem pouca representatividade.

A implicação prática deste resultado é que a limitação no número argumentos enfraquece o poder de *lobbying* do respondente, fazendo com que suas demandas possam não ser atendidas ou analisadas de modo mais profundo pelo IASB. Além disso, pode demonstrar também certo desinteresse dos participantes na maior parte das questões, o que pode ser resultante, como já comentado anteriormente, da efetiva adoção desta norma específica pelas empresas ao redor do mundo.

A Tabela 5, elaborada com os indicativos no estudo de Tilt (2001), Gerhardy e Wyatt (2001) e Katselas *et al.* (2011), identifica o conteúdo dos argumentos por questão, mediante a quantidade de frases utilizadas pelo respondente, lembrando que quanto maior o número de frases, mais consistente o argumento poderá ser.

Tabela 5

Número de Frases por questão

Respondentes	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
CM1	3	3	2	3	5	1	3	1
CM2	1	1	1	1	2	2	3	1
CM3	4	3	6	4	6	6	1	1
CM4	4	3	6	4	6	6	3	1
CM5	1	4	6	2	0	0	0	0
CM6	6	3	1	0	0	0	0	0
CM7	1	1	1	1	1	1	1	1
CM8	1	2	2	1	1	2	1	1
CM9	2	9	1	10	1	1	3	11
CM10	1	2	5	4	1	1	4	0
CM11	4	7	11	0	0	0	0	0
CM12	4	1	8	4	1	1	1	4
CM13	3	18	10	2	1	4	5	5
CM14	8	1	1	18	2	1	1	0
CM15	2	9	12	18	1	1	5	4
CM16	6	6	0	0	0	0	0	0
CM17	3	16	8	12	2	1	8	1
CM18	8	18	22	2	2	2	8	2
CM19	2	2	1	1	2	1	1	1
CM20	3	2	5	5	3	1	2	4
CM21	1	1	1	1	1	1	1	1
CM22	1	3	5	8	2	1	6	1
CM23	3	2	3	6	1	1	3	1
CM24	6	1	8	4	1	1	1	1
CM25	13	7	12	12	2	1	4	8
CM26	3	15	12	15	2	2	10	1
CM27	8	2	1	13	5	4	8	1
CM28	2	2	36	4	2	2	10	7
CM29	1	1	1	1	1	1	1	1
CM30	3	5	10	6	2	2	2	6
CM31	2	1	2	1	1	1	3	1
CM32	3	9	1	1	4	1	4	1
CM33	8	14	8	12	3	3	1	3
CM34	2	1	1	13	1	1	2	1
CM35	4	4	7	24	1	1	2	1
CM36	2	13	12	2	1	1	3	1
CM37	5	15	13	10	3	1	9	1
CM38	3	4	0	0	0	0	0	0
CM39	19	8	0	0	0	0	0	0
CM40	18	7	4	13	3	1	13	1
CM41	1	1	1	11	1	1	1	6
CM42	4	2	39	28	4	5	4	0
CM43	2	2	1	8	1	2	2	1

Respondentes	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8
CM44	2	3	9	3	3	1	1	10
CM45	2	1	13	1	2	1	2	1
CM46	2	4	13	8	1	1	6	1
CM47	3	12	9	1	5	8	1	0
CM48	1	3	3	1	2	1	1	1
CM49	1	3	26	13	1	1	5	1
CM50	1	1	1	8	1	1	1	1
CM51	6	9	33	12	4	4	9	12
CM52	3	8	4	4	3	3	4	12
CM53	2	2	1	1	2	1	1	1
CM54	3	2	5	5	3	1	2	4
CM55	1	1	1	1	1	1	1	1
CM56	1	2	2	1	1	2	1	1
CM57	3	2	3	6	1	1	3	1
Total	212	284	410	350	109	93	178	130
Média	3,72	4,98	7,19	6,14	1,91	1,63	3,12	2,28
Mínimo	1	1	0	0	0	0	0	0
Máximo	19	18	39	28	6	8	13	12
Moda	1	2	1	1	1	1	1	1
Mediana	3	3	5	4	1	1	2	1

Legenda: A sigla CM na tabela corresponde a Carta Comentário e o número que segue corresponde a cada uma das 57 cartas comentário analisadas.

Fonte: dados da pesquisa.

Novamente a questão de número 3 foi a que apresentou a maior média (7,19), com 410 frases por resposta. Esse resultado corrobora a análise anterior, haja vista que um maior número de argumentos deve gerar um maior número de explicações, constituindo um maior número de frases. As questões 5, 6 e 8 foram as com menores números de frases, o que vai ao encontro dos achados anteriores quanto às questões 6 e 8 (Tabela 4), pois como tinham poucos argumentos, era de se esperar um menor número de frases.

Pode-se observar pela Tabela 5 que existem perguntas com frases totais de 0 ou 1, ou seja, sem explicação alguma - isso já foi verificado nos argumentos, em que questões sem argumentos, obrigatoriamente indicam não possuir frase. Quanto ao máximo, a questão número 3 se destaca, com o número de 39, bem como a questão de número 4, com o máximo de 28 frases. Observa-se, com isso, que a questão 4, que é um complemento da questão número 3, em que os respondentes devem indicar outras considerações das 56 propostas que o IASB propõe na questão número 3, acompanhou a indicação de sua precursora, com elevado número de frases.

A moda do número de frases para as questões se concentra entre 1 e 2, o que evidencia, possivelmente, a não existência de *lobby* pelos grupos de interesses, pelo menos por meio das cartas comentários. Tal inferência decorre do número limitado de argumentos, além da falta de robustez destes, de acordo com o reduzido número de frases (Tilt, 2001; Gerhardy & Wyatt, 2001).

A mediana encontrada pela análise teve destaque para as questões 3 e 4, em que boa parte dos respondentes utilizou de várias frases para tentar conceber adequadamente o seu argumento. Esta condição faz um parêntese nos resultados anteriores, haja vista que apesar de pouca efetividade do *lobby* pelos respondentes, aqueles que o fazem, efetivamente, utilizam diversos argumentos, bem como várias frases para se fazer entender, realizando assim, certa pressão sobre o órgão normatizador.

A Tabela 6 identifica as cartas comentários que possuem comentários adicionais, condizente com o que preconiza Katselas *et al.* (2011), que, para maior robustez ao *lobby* pretendido, os respondentes incluem comentários adicionais para conseguirem os seus objetivos.

Tabela 6
Comentários Adicionais

Comentários Adicionais	Quantidade	%
Com Comentários Adicionais	11	19,3%
Sem Comentários Adicionais	46	80,7%
Total	57	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Os respondentes que realizaram comentários adicionais em suas cartas-comentários perfizeram um número de 11, representando 19,3% do total de cartas-comentários. Portanto, pouco mais de 80% da amostra não realizaram comentários adicionais, o que indica pouca participação dos respondentes neste quesito, que poderia ser utilizado também para realização de *lobby* no IASB. Comentários adicionais também foram solicitados na questão 8 do ED/2013/9 – IFRS SMEs, e a pequena participação dos respondentes já havia sido notada na análise de argumentos e frases para esta questão, corroborando, assim, este resultado.

Katselas *et al.* (2011), encontraram em seu estudo sobre a ED 8 Segmentos Operacionais que 56% das 182 cartas comentários possuíam comentários adicionais, resultado diferente do encontrado quanto a ED/2013/9 – IFRS SMEs. Percebe-se, assim, que a pressão verificada no estudo de Katselas *et al.* (2011), pelos respondentes não foi a mesma exercida pelos respondentes na ED/2013/9 – IFRS SMEs.

Esta situação pode se justificar pela diferença de importância que cada IFRS tem em seu país de adoção, presumindo-se que a IFRS das micro e pequenas empresas tem menor importância devido ao tamanho das empresas envolvidas. Também se pode indicar o impacto em situações específicas das IFRS, como por exemplo, no mercado de capitais, em que é rara a participação de pequenas e médias empresas.

Dentro da mesma linha do observado nas Tabelas 4 e 5, os resultados da Tabela 6 demonstram a baixa atratividade da norma IFRS SMEs para as atividades de *lobbying*, já que a maior parte dos respondentes (80%), não fez nenhum comentário adicional as suas respostas. Ao considerar que tais comentários representam uma oportunidade para o respondente, muitas vezes, abordar determinado assunto que não fez parte das questões elaboradas pelo IASB, pode-se inferir que os participantes perderam uma ótima oportunidade de *lobbying*. Novamente, tal resultado pode implicar baixa adesão à norma pelas empresas em diversos países, considerando que possivelmente aspectos importantes para diversos países não foram contemplados.

A Tabela 7 demonstra o proposto no estudo de Huian (2013), em que se analisa o grau de concordância ou discordância (acordo, acordo parcial, parcial desacordo, desacordo) com as perguntas realizadas pelo IASB.

Tabela 7
Grau de Concordância ou Discordância

	De acordo	Acordo Parcial	Desacordo Parcial	Desacordo	Sem comentários	Total
Q1	13	13	10	18	3	57
Q1%	22,81%	22,81%	17,54%	31,58%	5,26%	100%
Q2	17	12	10	14	4	57
Q2%	29,82%	21,05%	17,54%	24,56%	7,02%	100%
Q3	16	10	16	5	10	57
Q3%	28,07%	17,54%	28,07%	8,77%	17,54%	100%
Q4	17	14	11	5	10	57
Q4%	29,82%	24,56%	19,30%	8,77%	17,54%	100%
Q5	24	14	5	5	9	57
Q5%	42,11%	24,56%	8,77%	8,77%	15,79%	100%
Q6	26	11	7	5	8	57
Q6%	45,61%	19,30%	12,28%	8,77%	14,04%	100%
Q7	13	16	9	10	9	57
Q7%	22,81%	28,07%	15,79%	17,54%	15,79%	100%
Q8	8	3	7	15	24	57
Q8%	14,04%	5,26%	12,28%	26,32%	42,11%	100%

Legenda: A sigla Q na tabela corresponde aos oito questionamentos da ED/2013/9, o número sequente corresponde a qual questão se refere. E o Q seguido de número e %, corresponde às quantidades transformadas para valores percentuais.

Fonte: dados da pesquisa.

A questão 1 indagava sobre a incerteza gerada nos usuários pela utilização do termo “capacidade fiduciária”, bem como se teve impacto na prática, questionando ainda se a IFRS deve esclarecer ou substituir tal termo. Apesar de grande parte de os respondentes (31,58%), indicarem que não há dúvida quanto ao uso do termo e considerando ainda os que discordaram apenas parcialmente, o montante chega a 49,12%. Contudo, 45,62% concordaram total ou parcialmente que o termo deveria ser melhor esclarecido, indicando uma controvérsia, pois quase a metade dos respondentes tiveram dificuldades com o termo. Cabe aqui a reflexão do IASB quanto ao que deve ser feito para minimizar essas dúvidas.

Outra proposta do IASB (Q2), de alinhar os princípios da seção 29 do imposto de renda com a IAS 12, perguntou se essa condição estava apropriada às pequenas e médias empresas. Como observado na Tabela 7, pouco mais de 50% concordaram total ou parcialmente com a indagação, contra certa de 42% que discordaram total ou parcialmente. Novamente, como observado na questão número 1, há diversidade de entendimentos.

A questão 3 foi a que conteve o maior número de argumentos e considerações verificados na análise de argumentos e frases, mas também uma das que mais ficaram sem respostas (17,5%). Pode-se considerar que tal resultado é devido à complexidade da pergunta, abrangendo mais de 50 alterações propostas pelo IASB. Como nas perguntas anteriores, apesar de 45% concordarem na totalidade ou em partes com as alterações propostas, pouco mais de 35% dos respondentes discordaram parcialmente ou totalmente com as propostas, indicando uma certa divisão entre os respondentes quanto à adequação da norma.

Os respondentes tinham na pergunta número 4 a indagação do IASB quanto a terem mais alguma alteração que não estava abordada nas propostas vinculadas à questão 3. O número de não respondentes foi o mesmo da questão número 3 (10). Contudo, quase 55% dos respondentes não tiveram outras considerações a serem implementadas, total ou parcialmente, restando menos de 30% que discordaram e propuseram novas alterações.

Sobre as disposições em matéria de transição, o IASB propôs na questão número 5 que as alterações à IFRS para as SMEs deveriam ser aplicadas retrospectivamente. Grande parte dos respondentes (mais de 65%) concordou total ou parcialmente com esta proposição. Muitos descreveram que consentiam com o recomendado pelo IASB, haja vista que as alterações propostas não seriam difíceis de serem realizadas. A questão 6 abordada no ED/2013/9 – IFRS SMEs perguntava sobre a data da vigência da norma, indicando um ano após as alterações finais emitidas. Quase 65% dos respondentes concordaram com esta condição, sendo que quase 15% não responderam. Esta questão evidencia a maior porcentagem de concordância total com o IASB, chegando a pouco mais de 45% do total.

O IASB perguntou (Q7), se os ajustes da norma deveriam ser feitos a cada três anos, a não ser que algo extraordinário acontecesse, sendo que 10 respondentes se colocaram totalmente contra este prazo e 13 totalmente a favor. Para os que foram contra, a maioria sugeriu um prazo maior para ajustes, argumentando que alterações constantes prejudicam o ambiente das pequenas e médias empresas.

A última questão, de número 8, perguntou se os respondentes tinham considerações adicionais a serem feitas. Apenas 11 respondentes indicaram que tinham alguma informação adicional. Este resultado corrobora o achado na análise de *lobby* dos comentários adicionais, com pouca participação dos respondentes. Quase 45% dos respondentes indicaram que não tinham informações adicionais a serem respondidas.

A partir do exposto, infere-se que as respostas às perguntas, quando estas abordam a norma especificamente, trazem bastante divergência, dificultando, assim, a análise do IASB. Isso pode ser observado nas questões iniciais. As perguntas de caráter menos técnico, como de prazos e datas de vigência, possuem maior concordância. Já aquelas relacionadas a considerações adicionais são pouco respondidas pelas partes interessadas, certificando o que já foi verificado anteriormente, de que os grupos de interesse não realizaram práticas significativas de *lobby* na questão da IFRS SMEs.

Tais resultados trazem implicações práticas para a formulação da norma pelo IASB, já que questões importantes não foram respondidas ou as respostas foram contraditórias. Assim, corre-se o risco de que a norma não consiga contemplar de maneira efetiva as necessidades das micro e pequenas empresas ao redor do mundo, passando a ser adotada de maneira apenas parcial ou nem sendo adotada.

Outra questão para reflexão é que a maior participação de interessados no processo poderia dirimir as dúvidas nas questões mais controversas, com maior número de respostas e, possivelmente, com menor contradição entre elas.

5. Considerações Finais

O IASB emitiu o ED/2013/9 – IFRS SMEs visando à participação dos grupos de interesse na formulação de tal norma, sendo que 57 cartas-comentários foram recebidas pelo IASB. Este artigo objetivou identificar as características e perspectivas dos diversos grupos de interesse quanto a esta IFRS. Especificamente, identificou e caracterizou os respondentes, bem como realizou a análise de conteúdo dos respectivos comentários de cada respondente.

Os resultados quanto às características dos respondentes indicam que todos os continentes participaram dos comentários, contudo, há concentração na Europa, como outros estudos já haviam indicado. Também se observaram que os que mais responderam foram as associações de contabilidade, grandes interessados na IFRS das SMEs. Também se identificou que organizações de países com pouca representatividade participaram do processo, enquanto outros com importância global ficaram de fora de qualquer comentário à norma.

Quanto à análise de conteúdo, os resultados indicaram que as respostas, em sua maioria, possuem poucos argumentos, o que não evidencia a realização de forte *lobby* pelos grupos de interesse. Também se constatou que, em determinados tipos de perguntas, principalmente naquelas mais técnicas, há divergências significativas, enquanto em outras, direcionadas a prazos e vigência, maior concordância, devido especificamente à característica da pergunta.

Considerando a teoria da Regulação Econômica, utilizada como suporte teórico para este estudo, constatou-se que a atividade de *lobbying*, ainda que tímida, foi exercida principalmente por órgãos reguladores europeus, que não, necessariamente, são os usuários da norma, mas os responsáveis por fiscalizar sua adoção em muitos países, como no caso do Brasil, o CFC em relação aos profissionais contábeis. Isso vai ao encontro da teoria em questão, que prevê a participação de regulados tentando influenciar o regulador. No caso desta norma específica, os regulados seriam os contadores, já que na maioria dos países, essa norma não é de adoção obrigatória pelas empresas, mas, sim, por parte dos contadores. Assim, os contadores estariam sendo representados no processo pelos seus órgãos de classe, até pela maior possibilidade de *lobbying* desses últimos em relação aos contadores de modo individual.

Quanto às implicações do estudo, pode-se apontar que a baixa participação dos interessados no processo de elaboração da norma no âmbito do IASB pode servir de alerta para o próprio IASB e demais órgãos reguladores nacionais quanto à efetiva adoção da norma pelas SMEs nos diferentes países.

Esta implicação se aplica, de modo ainda mais contundente, ao caso brasileiro, em que simplesmente não houve participação de nenhum representante no processo. Assim, é possível vislumbrar um ambiente impróprio para a ampla adoção desta norma no cenário nacional, visto que, possivelmente, questões importantes relacionadas ao cenário das micro e pequenas empresas brasileiras não foram apresentadas no processo de elaboração da norma. Neste caso, pode haver um distanciamento entre o que está previsto na norma e a realidade dessas empresas no Brasil.

É importante destacar também que o estudo possui várias limitações. Inicialmente, a quantidade de cartas comentários disponíveis e analisadas é pequena para realização de uma pesquisa com foco total no *lobby* de uma norma de contabilidade em particular, nesse caso da IFRS SMEs, o que já havia sido verificado no estudo de Gerhardy e Wyatt (2001). Outra limitação está na análise de conteúdo, que está vinculada a subjetividade determinada pelo pesquisador em sua avaliação de respostas que não sugerem claramente a concordância ou discordância do respondente.

Existem várias possibilidades de investigação futuras a partir dos resultados desta pesquisa. Pode-se indicar que as respostas sejam analisadas por continentes e países, consistindo, assim, a tendência de cada região, e pode-se deixar mais claro qual deles pratica o *lobby* de forma mais acentuada. Ainda, pode-se analisar o *lobby* por outros meios disponíveis para avaliação. Outra oportunidade está relacionada à produção da informação relevante e útil para os usuários da ED/2013/9, testando empiricamente a eficácia real do uso destas informações para a confecção da IFRS SMEs definitiva.

Referências

- Albu, C. N., Albu, N., Pali-Pista, S. F., Gîrbină, M. M., Selimoglu, S. K., Kovács, D. M., Lukács, J., Mohl, G., Müllerová, L., Paseková, M., Arsoy, A. P., Sipahi, B. and Strouhal, J. (2013). Implementation of IFRS for SMEs in Emerging Economies: Stakeholder Perceptions in the Czech Republic, Hungary, Romania and Turkey. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 24(2), pp. 140–175. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/jifm.12008>
- Ang, J. S., Cole, R. A., & Lin, J. W. (2000). Agency costs and ownership structure. *The Journal of Finance*, 55(1), pp. 81-106. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/0022-1082.00201>
- Araújo, V. R. B. S., Gomes, A. K. L., Lucena, W. G. L., & Paulo, E. (2015). Análise das opiniões emitidas nas cartas comentários sobre o termo prudence. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 9(2), pp. 140–175. DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v9i2.1231>
- Becker, G. S. (1983). A theory of competition among pressure groups for political influence. *The quarterly journal of economics*, 98(3), pp. 371-400. DOI: <https://doi.org/10.2307/1886017>.
- Carmo, C. H. S., Ribeiro, A. M., & Carvalho, L. N. G. (2014). Influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: o caso do Discussion Paper sobre Leasing. *Contabilidade Vista & Revista*, 25(2), pp. 98-118.
- Chatham, M. D., Larson, R. K., & Vietze, A. (2010). Issues affecting the development of an international accounting standard on financial instruments. *Advances in Accounting*, 26(1), pp. 97-107. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.adiac.2010.03.002>
- Conselho Federal de Contabilidade. (2009). Resolução CFC Nº. 1.255/09, de 10 dezembro de 2009. Recuperado em 16 de outubro de 2016, de http://www.normaslegais.com.br/legislacao/resolucao-cfc1255_2009.htm.
- 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: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>
- Gavens, J. J., Carnegie, G. D., & Gibson, R. W. (1989). Company participation in the Australian accounting standards setting process. *Accounting & Finance*, 29(2), pp. 47-58. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629X.1989.tb00101.x>
- Georgiou, G. (2010). The IASB standard-setting process: Participation and perceptions of financial statement users. *The British Accounting Review*, 42(2), pp. 103-118. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.bar.2010.02.003>
- Gerhardy, P., & Wyatt, L. (2001). An Analysis of Corporate Lobbying on Australia's ED 49, Accounting for Identifiable Intangible Assets. *Pacific Accounting Review*, 13(2), pp. 71-102. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/eb037961>
- Hansen, T. B. (2011). Lobbying of the IASB: an empirical investigation. *Journal of International Accounting Research*, 10(2), pp. 57-75. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/jiar-10078>
- Hochberg, Y. V., Sapienza, P., & Vissing-Jørgensen, A. (2009). A Lobbying Approach to Evaluating the Sarbanes-Oxley Act of 2002. *Journal of Accounting Research*, 47(2), pp. 519-583. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1475-679X.2009.00321.x>
- Huian, M. (2013). Stakeholder's participation in the development of the new accounting rules regarding the impairment of financial assets. *Business Management Dynamics*, 2(9), pp. 23-35.

- IFRS para PMEs (2009). Recuperado em 16 de outubro de 2017, de <http://www.ifrs.org/issued-standards/ifrs-for-smes/>.
- IFRS para PMEs (2015). Recuperado em 16 de outubro de 2017, de <http://www.ifrs.org/issued-standards/ifrs-for-smes/>.
- IFRS para PMEs. Recuperado em 21 de setembro de 2016, de <http://ifrsbrasil.com/category/demonstracoes-contabeis/ifrs-pequenas-e-medias-empresas>.
- IFRS. Recuperado em 16 de outubro de 2016, de <http://www.ifrs.org/Pages/default.aspx>.
- Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R., & Van Der Tas, L. (2012). Formal participation in the IASB's due process of standard setting: a multi-issue/multi-period analysis. *European Accounting Review*, 21(4), pp. 693-729. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/09638180.2010.522775>
- Katselas, D., Birt, J., & Kang, X. (2011). International firm lobbying and ED 8 Operating Segments. *Australian Accounting Review*, 21(2), pp. 154-166. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1835-2561.2011.00132.x>
- Katselas, D., Birt, J., & Kang, X. H. (2011). International firm lobbying and ED 8 operating segments. *Australian Accounting Review*, 21(2), pp. 154-166. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1835-2561.2011.00132.x>
- Macarthur, J. B., & Groves, R. E. V. (1993). An empirical investigation into the impact of profit sharing schemes of executives on the content of corporate submissions on proposed accounting standards. *Journal of Business Finance & Accounting*, 20(5), pp. 623-638. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.1993.tb00280.x>
- Pedroza, J. K. B. R. (2013) *IFRS para PMES: uma investigação quanto ao nível de compreensão de contadores amparada na Teoria de Resposta ao Item*. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba e Universidade Federal do Rio Grande do Norte. João Pessoa, PB.
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *The Journal of Law and Economics*, 19(2), pp. 211-240. DOI: <http://dx.doi.org/10.1086/466865>
- Posner, R. A. (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5(2), pp. 335-358. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/3003113>
- Robinson & Walker, R. G, P. (1993) A critical assessment of the literature on political activity and accounting regulation. *Research in Accounting Regulation*, 7(1), pp.3-40.
- Santos, O. M. D., & Santos, A. D. (2014). Lobbying on Accounting Regulation: Evidence from the Oil Industry. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), pp. 124-144. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772014000200004>
- Sava, R., Mârza, B., & Eşanu, N. (2013). Financial reporting for SMEs—past and perspectives. *Procedia Economics and Finance*, 6, pp. 713-718. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00193-7](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00193-7)
- Schiebel, A. (2008). Is there a solid empirical foundation for the IASB's draft IFRS for SMEs? *Althanstrasse*, 39-45. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.994684>
- Schiebel, A. (2008). Is there a solid empirical foundation for the IASB's draft IFRS for SMEs? pp. 1-29. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.994684>
- Sebrae (2014). Recuperado em 17 de outubro de 2017. <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell journal of economics and management science*, 3-21.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell journal of economics and management science*, 2(1), pp. 3-21. doi: <http://dx.doi.org/10.2307/3003160>
- Stigler, G. J. (1973). General economic conditions and national elections. *The American Economic Review*, 63(2), pp. 160-167.
- Stigler, G. J. (1975). The citizen and the state: Essays on regulation, 720. Chicago: *University of Chicago Press*.
- Tandy, P. R., & Wilburn, N. L. (1992). Constituent participation in standard-setting: The FASB's first 100 statements. *Accounting Horizons*, Sarasota, 6(2), p. 47.
- Tavares, M. F. N., Paulo, E., Anjos, L. C. M., & Carter, D. (2013). Contribuições ao exposure draft revenue from contracts with costumers: análise das opiniões das firmas sobre a obrigação de desempenho onerosa. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 18(2), pp. 81-99.
- Tilt, C. A. (2001). The content and disclosure of Australian corporate environmental policies. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(2), pp. 190-212. DOI: <http://dx.doi.org/10.1108/09513570110389314>
- Vasek, L. (2011). IFRS for SMEs a new challenge for worldwide financial reporting. *International Journal of Management Cases*, 13(4), pp. 115-120. DOI: <http://dx.doi.org/10.5848/APBJ.2011.00118>
- Vieira, R. T. & Borba, J. A. (2015) Análise do processo de revisão pós-implementação do IFRS 08 por meio das cartas comentários enviadas por empresas. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 7 (1) pp. 64-80. doi: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v7i1>

Estrutura de Capital e Governança Corporativa nas Empresas Listadas na BM&FBovespa

Resumo

Objetivo: analisar a relação entre estrutura de capital e governança corporativa.

Método: a amostra reúne as empresas listadas na BM&FBovespa no período de 2010 a 2014. Os dados foram coletados no website do BNDES e na base Econômica[®] e a análise quantitativa foi realizada por meio de teste de diferenças entre médias, análise de correlação e regressão linear múltipla. Resultados: as empresas não participantes dos níveis diferenciados de governança corporativa apresentam maior endividamento médio. No ano de 2012, as empresas receberam maior volume de recursos financiados pelo BNDES, destacando-se a empresa Petrobras. Os resultados apontam que a governança corporativa influenciou negativamente o endividamento subsidiado, e que a rentabilidade apresentou uma relação negativa com todos os quatro tipos de endividamento analisados, confirmando-se no mercado brasileiro o que preceitua a Teoria Pecking Order.

Contribuições: A pesquisa contribui para enriquecer a bibliografia sobre estrutura de capital, ao incorporar a dívida subsidiada como uma das variáveis explicativas do modelo. Devido à sua grande importância para o meio empresarial, e ao fato de os resultados dos estudos acadêmicos serem, em linhas gerais, heterogêneos, as discussões sobre estrutura de capital contribuem de alguma forma para o avanço nesse campo de pesquisa.

Palavras-chave: Estrutura de capital. Governança corporativa. Endividamento subsidiado.

Bruno Goes Pinheiro

Mestrado em Administração e Controladoria pela Universidade Federal do Ceará (UFC) e Analista bancário no Banco do Nordeste do Brasil (BNB).
Contato: Avenida Dr. Silas Munguba, 5700. Ambiente de Crédito Comercial e Cartões. Passaré. Fortaleza(CE). CEP: 60743-902.
E-mail: brunogoesp@gmail.com

Alessandra Carvalho de Vasconcelos

Doutorado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e Professora na Universidade Federal do Ceará (UFC).
Contato: Av. da Universidade, 2431. Departamento de Contabilidade. Benfica. Fortaleza (CE). CEP: 60020-180.
E-mail: alevasconcelos.ufc@gmail.com

Márcia Martins Mendes De Luca

Doutorado Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP) e Professora na Universidade Federal do Ceará (UFC).
Contato: Av. da Universidade, 2431. Departamento de Contabilidade. Benfica. Fortaleza (CE). CEP: 60020-180.
E-mail: marciammdeluca@gmail.com

Vicente Lima Crisóstomo

Doutorado em Nuevas Tendencias En Dirección de Empresas pela Universidad de Valladolid e Professor na Universidade Federal do Ceará (UFC).
Contato: Av. da Universidade, 2431. Departamento de Contabilidade. Benfica. Fortaleza (CE). CEP: 60020-180.
E-mail: vicentelc@gmail.com

1. Introdução

A estrutura de capital constitui um dos principais itens das finanças corporativas (Correa, Basso & Nakamura, 2013; David, Nakamura & Bastos, 2009; Terra, 2009). O tema está relacionado à utilização do capital próprio e do capital de terceiros para financiar projetos. O capital próprio é representado pelos recursos oriundos da retenção de lucros e também dos recursos investidos pelos acionistas da empresa, recursos esses que não têm prazo de reembolso. Já o capital de terceiros corresponde aos recursos obtidos por meio da contração de dívidas, em que há um prazo determinado para quitação, além de pagamento de juros pelo seu uso (Assaf Neto & Lima, 2010).

O tema começou a ser mais discutido por Modigliani e Miller (1958), segundo os quais a forma de financiamento de uma empresa é irrelevante para determinar o seu valor. Diversos estudos foram realizados, e algumas teorias foram elaboradas, na tentativa de se determinarem os principais fatores que influenciam a utilização de capital próprio ou de terceiros e se a forma como são utilizados afeta o valor da empresa (Bastos, Nakamura & Basso, 2009; Handoo & Sharma, 2014; Jõeveer, 2013; Thippayana, 2014).

A teoria *Trade-off* e a teoria *Pecking Order* são as duas mais utilizadas em estudos empíricos e dominam a discussão sobre estrutura de capital. Contudo, não há consenso sobre qual delas explica melhor a estrutura de capital e seus determinantes (Campos & Nakamura, 2013; Correa *et al.*, 2013; Pohlmann & Iudícibus, 2010). A teoria da Agência e a teoria *Market Timing* também estão presentes em estudos empíricos sobre estrutura de capital, e seus pressupostos já encontraram resultados que mostram a sua importância no contexto das teorias sobre estrutura de capital (Baker & Wurgler, 2002; Chen, Chen, Chen & Huang, 2013; Sun, Ding, Guo, & Li, 2016; Yang, 2013).

Crisóstomo e López-Iturriaga (2011) sugerem que inúmeros fatores de diferentes naturezas podem influenciar a forma como as empresas conseguem obter os recursos no mercado, dentre eles, destaca-se a governança corporativa, pois as empresas que adotam as melhores práticas detêm mais vantagens para contrair endividamento (Silveira, Perobelli, & Barros; 2008). Mesmo que a governança corporativa já tenha sido testada como possível determinante da estrutura de capital (Chang, Chen, Chou & Huang, 2015; Chang, Chou & Huang, 2014; Silveira *et al.*, 2008; Vieira, Velasquez, Losekann & Ceretta, 2011), os resultados são contraditórios.

Diante do exposto, o presente estudo procura uma resposta para o seguinte questionamento: **Qual a relação entre estrutura de capital e governança corporativa?**

O estudo tem como objetivo geral analisar a relação entre estrutura de capital e governança corporativa e, ainda, os seguintes objetivos específicos: (i) identificar o perfil das dívidas subsidiadas nas empresas que adotam as melhores práticas de governança e o das dívidas das demais empresas; (ii) identificar a diferença entre o endividamento nas empresas que adotam as melhores práticas de governança e o endividamento nas demais; e (iii) investigar a relação entre endividamento e os fatores apontados pela literatura como determinantes da estrutura de capital.

A amostra reúne as empresas listadas na BM&FBOVESPA no período de 2010 a 2014. Os dados foram coletados no Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social [BNDES] (2016), no tocante ao endividamento subsidiado; e na base Econômica[®], no que tange à situação econômico-financeira. A análise quantitativa foi realizada por meio de métodos como teste de diferenças entre médias, análise de correlação e regressão linear múltipla.

Como as teorias sobre estrutura de capital foram elaboradas em economias desenvolvidas, torna-se oportuna a sua validação em mercados de países em desenvolvimento, como o Brasil (Brito, Corrar, & Batistella, 2007). Apesar de haver inúmeros estudos teóricos e práticos sobre o tema, a questão ainda não está definida, e as imperfeições dos mercados emergentes requerem ajustes nos modelos já aplicados (Assaf Neto & Lima, 2010).

Além disso, a contribuição principal deste estudo reside na análise da estrutura de capital, em especial, da composição do endividamento, sob o enfoque da governança corporativa, ao incorporar a participação da empresa em um dos níveis diferenciados (Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado) como fator capaz de explicar o endividamento nas companhias listadas na BM&FBOVESPA. Além disso, este estudo não tratará o capital de terceiros de forma homogênea (Póvoa & Nakamura, 2015), pois considera as dívidas contraídas no BNDES (2016) uma das medidas de endividamento, o que o diferencia dos demais. O BNDES foi selecionado intencionalmente, por ser o banco de desenvolvimento mais atuante na concessão de crédito no Brasil (Bachiller, 2016; Póvoa, Vieira, Kudlawicz & Bach, 2015).

2. Referencial Teórico

2.1 Teorias sobre estrutura de capital

Ao longo dos últimos 50 anos, diferentes teorias procuraram explicar a forma como as empresas determinam sua estrutura de capital. Considerando um mercado de capitais perfeito, Modigliani e Miller (1958) propuseram que a estrutura de capital é irrelevante para a determinação do valor da empresa. Entretanto, a partir das suas propostas, outros estudos encontraram resultados que mostram a não irrelevância da estrutura de capital, devido à influência de variados fatores. Esse avanço na pesquisa indica que, de fato, há imperfeições no mercado que ocasionam a não irrelevância da estrutura de capital, como impostos, custos de agência, custos de falência e assimetria informacional. Essas imperfeições são abordadas sob distintos enfoques, pelas teorias *Trade-off*, *Pecking Order*, da Agência e *Market Timing*.

A teoria *Trade-off* propõe que existe uma estrutura ótima de capital, obtida pela combinação de capital próprio e capital de terceiros. De acordo com essa teoria, a estrutura de capital ótima é aquela que maximiza a possibilidade de uso de endividamento externo para financiar investimentos (Myers, 1984).

Segundo a teoria *Pecking Order*, de Myers (1984) e Myers e Majluf (1984), há uma hierarquia (ou ordem de preferência) ideal a ser adotada na escolha das fontes de financiamento. A primeira forma de se financiar seria a utilização de recursos internos, por meio da retenção de lucros. Caso esses recursos não sejam suficientes, a empresa daria então preferência ao financiamento externo, por meio da contração de dívida. E, em último caso, proceder-se-ia a uma emissão de ações, com reflexo no valor da ação, na divisão de dividendos e, conseqüentemente, na estrutura de propriedade, o que não é bem aceito pelos acionistas principais.

A teoria da Agência, por seu turno, analisa a relação entre o agente e o principal, assim como os custos respectivos. A relação de agência pode ser caracterizada como um contrato, no qual uma ou mais pessoas (principal) delegam uma terceira (agente) para executar serviços (Jensen & Meckling, 1976). O problema de agência surge quando ambas as partes dessa relação forem maximizadoras de sua utilidade, podendo, para isso, o agente agir em benefício próprio (Jensen & Meckling, 1976). No intuito de diminuir esses conflitos, o principal incorre em custos de agência, que são aqueles gastos realizados no intuito de verificar se o agente o prejudicou (Jensen & Meckling, 1976). Jensen (1986) admite que a dívida tem capacidade/potencial para reduzir os custos de agência, pois, por meio dela há um menor fluxo de caixa livre, reduzindo os gastos a critério do agente, que, dispondo de poucos recursos livres, deverá utilizá-los da forma que julgar mais racional.

Por sua vez, a teoria *Market Timing*, formulada por Baker e Wurgler (2002), refere-se à prática oportunística de emissão de ações quando a empresa vivencia um valor de mercado favorável e de recompra de ações a preços baixos. A prática tem como objetivo explorar flutuações temporárias no custo de capital próprio, em comparação com o custo de outras formas de captação.

2.2 Estrutura de capital e governança corporativa

A adoção de boas práticas de governança corporativa visa reduzir os problemas de agência decorrentes da relação entre acionistas e gestores. Assim, as empresas com mais qualidade de governança sofrem menos conflitos de agência (Chang *et al.*, 2014; Chang *et al.*, 2015, Jiraporn, Kim, Kim & Kitsabunarat, 2012).

As boas práticas de governança são vistas como capazes de melhorar a gestão da empresa, o seu desempenho organizacional, de incrementar seu valor de mercado e reduzir a assimetria informacional por meio de um processo de divulgação mais aprimorado (Armstrong, Guay, & Weber, 2010; Detthamrong, Chancharat & Vithessonthi, 2017). Este conjunto de benefícios tende a melhorar a relação da empresa com o mercado de crédito externo (Chen, Chung, Hsu, & Wu, 2010). Nesse sentido, a alta qualidade da governança corporativa pode contribuir para melhorar o acesso a recursos externos, qualquer que seja o ambiente institucional (Silveira *et al.*, 2008; Vieira *et al.*, 2011).

Estudos empíricos em contextos internacionais evidenciam que a melhor qualidade do sistema de governança corporativa contribui positivamente para o acesso ao endividamento, seja em países desenvolvidos (Liao, Mukherjee & Wang, 2015) seja em países de mercados emergentes (Detthamrong *et al.*, 2017).

No Brasil, estudos também concluíram que boas práticas de governança corporativa contribuem para o acesso ao financiamento por meio de dívida (Fonseca, Silveira & Hiratuka, 2016; Silveira *et al.*, 2008), sugerindo que esse resultado deve-se à redução da assimetria informacional e também à dificuldade de captação por meio da emissão de ações, como comentado por Silveira *et al.* (2008), ao considerar que o valor da ação da empresa pode não incorporar a qualidade da governança corporativa uma vez que investidores têm dificuldade de avaliar precisamente esta qualidade. Depreende-se que a adoção de boas práticas de governança corporativa seja capaz de facilitar o acesso ao endividamento da empresa brasileira.

2.3 Estudos empíricos anteriores

Jiraporn *et al.* (2012) analisaram a relação entre a qualidade da governança e a alavancagem de empresas listadas no *Institutional Shareholder Services* (ISS) no período de 2001 a 2004. Os autores utilizaram dois índices de governança corporativa, sendo um deles com base em categorias adotadas em estudos anteriores; enquanto o outro foi construído com base nas recomendações do ISS. Como principal resultado, encontrou-se uma relação negativa e significativa entre os dois índices e a alavancagem, ressaltando-se que cada índice foi testado em um modelo de regressão específico. Portanto, os resultados confirmam a hipótese de influência entre as variáveis, porém de forma negativa, ou seja, há uma relação inversa entre a qualidade da governança e a alavancagem.

Ao analisar 154 empresas não financeiras com ações negociadas na BM&FBOVESPA, Silveira *et al.* (2008), identificaram alguns fatores que influenciam a alavancagem, a saber: qualidade da governança corporativa (relação positiva), rentabilidade, crescimento e volatilidade (relação negativa). Os autores separaram o índice de governança em duas dimensões (transparência, e estrutura de propriedade e conselho de administração). Constataram que o índice de transparência não influencia o grau de alavancagem, enquanto o índice de estrutura de propriedade e conselho de administração o influencia positivamente. Os autores constataram a importância da governança corporativa como um dos determinantes da estrutura de capital.

Em outro estudo que correlaciona as temáticas, Vieira *et al.* (2011) procuraram identificar a influência da governança na estrutura de capital e no desempenho nas empresas participantes dos níveis diferenciados de governança da BM&FBOVESPA. Os autores analisaram as 84 empresas listadas no Nível 1, no Nível 2 e no Novo Mercado no período de 2001 a 2006, e o índice de governança utilizado no estudo corresponde à soma de 23 variáveis *dummy*. Observou-se que a independência do conselho de administração apresentou significância negativa, enquanto a variação na concentração de ações nas mãos dos cinco maiores acionistas e a variação na liquidez em bolsa são positivamente significantes. Segundo ressaltam os autores, as empresas que aderiram ao Nível 1, as que aderiram ao Nível 2 e aquelas que optaram pelo Novo Mercado vêm adotando as melhores práticas de governança sugeridas pela BM&FBOVESPA, mas o índice de governança do estudo não influenciou o seu endividamento.

Fonseca *et al.* (2016) avaliaram a influência da governança corporativa no montante e no perfil do endividamento em 252 empresas brasileiras de capital aberto no período de 2000 a 2013. A variável governança corporativa foi mensurada por uma *dummy* que assumiu o valor igual à unidade, a partir do ano em que a empresa aderiu a um dos três segmentos de listagem, e valor nulo nos demais anos. Verificou-se que o endividamento no período t-1 é positivamente correlacionado com o endividamento atual, e que há uma relação negativa da rentabilidade e das oportunidades de crescimento com o endividamento. Constatou-se, ainda, que a estrutura dos ativos e a volatilidade dos fluxos de caixa influenciam negativamente o endividamento de curto prazo, e que há uma relação positiva entre o tamanho e o endividamento total. No tocante à governança corporativa, os autores observaram uma relação positiva com o endividamento total, oneroso e de longo prazo, constatando-se que a governança facilita o acesso ao financiamento com capital de terceiros, mas a variável governança corporativa apresentou uma relação negativa com o endividamento de curto prazo.

Diante do exposto, reforça-se a relevância desta pesquisa para o aprofundamento da análise da estrutura de capital sob o enfoque da governança, ao incorporar a participação nos níveis diferenciados da BM&FBOVESPA como fator capaz de explicar a estrutura de capital nas companhias abertas listadas naquela instituição. Ressalta-se que este estudo se diferencia dos demais, porque não considera o capital de terceiros de forma homogênea, pois compreende a análise das dívidas subsidiadas das empresas junto ao BNDES (2016) como uma das medidas de endividamento.

3. Procedimentos Metodológicos

Quanto aos propósitos, a pesquisa classifica-se como descritiva, pois identifica a situação do evento e estabelece como as variáveis estão relacionadas entre si (Gray, 2012). No tocante aos procedimentos, trata-se de pesquisa documental. A fonte dos documentos é a secundária (Cooper & Schindler, 2011), pois consultaram-se os financiamentos obtidos pelas empresas no *website* do BNDES (2016); os dados sobre o segmento de listagem de cada empresa foram coletados junto ao *website* da BM&FBOVESPA; e os dados econômico-financeiros dos exercícios sociais entre 2010 e 2014, foram consultados na base da Economática®. Quanto à abordagem, a pesquisa classifica-se como quantitativa, haja vista que os dados são organizados, tabulados e submetidos aos testes estatísticos (Martins & Theóphilo, 2009).

A população do estudo reúne as companhias de capital aberto listadas na BM&FBOVESPA no período de 2010 a 2014. Devido ao fato de as demonstrações contábeis das empresas do setor financeiro (bancos, companhias de seguros e de investimentos) apresentarem uma estrutura diferente em comparação com as empresas não financeiras, que se inclusos no estudo podem distorcer os resultados, aquelas foram excluídas da amostra.

A Figura 1 evidencia alguns detalhes operacionais e as bases teóricas das variáveis utilizadas no estudo.

Variável	Descrição	Fonte	Fundamentação teórica	Relação esperada
Endividamento de Curto Prazo (ENDCP)	(Dívida de Curto Prazo + Debêntures de Curto Prazo) / Ativo	Economática®	Crisóstomo e Pinheiro (2015)	
Endividamento de Longo Prazo (ENDLP)	(Dívida de Longo Prazo + Debêntures de Longo Prazo) / Ativo	Economática®	Crisóstomo e Pinheiro (2015)	
Endividamento Total (ENDTOT)	(Dívida de Curto Prazo + Dívida de Longo Prazo + Debêntures de Curto Prazo + Debêntures de Longo Prazo) / Ativo	Economática®	Crisóstomo e Pinheiro (2015) Silveira <i>et al.</i> (2008)	
Endividamento Subsidiado (ENDSUB)	Dívida subsidiada junto ao BNDES / Ativo	BNDES (2016) Economática®	Póvoa e Nakamura (2015)	
Governança Corporativa (GC)	GC = 1, se listada em um dos níveis diferenciados de governança; GC = 0, no caso negativo	BM&FBovespa	Fonseca <i>et al.</i> (2016)	Positiva
Rentabilidade (ROA)	Lucro Líquido / Ativo	Economática®	De Luca, Maia, Cardoso, Vasconcelos e Cunha (2014)	Negativa
Tamanho (TAM)	Logaritmo Natural do Ativo	Economática®	Machado, Prado, Vieira, Antonialli e Santos (2015) Chang <i>et al.</i> (2014)	Positiva
Tangibilidade (TANG)	Imobilizado / Ativo	Economática®	Chang <i>et al.</i> (2014)	Positiva

Figura 1. Variáveis da pesquisa

Fonte: elaborada pelos autores.

Cabe destacar que a governança corporativa é caracterizada neste artigo como uma variável *dummy*, na qual as empresas listadas nos níveis diferenciados de governança corporativa da BM&FBovespa (Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado) assumem valor igual à unidade, enquanto as demais empresas assumem o valor nulo. Procedimento semelhante é adotado em estudos que mensuram a governança corporativa (Arruda, Girão & Lucena, 2015; Barros, Silva & Voese, 2015; Dalmácio, Lopes, Rezende & Sarlo Neto, 2013; Fonseca *et al.*, 2016). Destarte, a participação nos segmentos diferenciados representa a adoção de melhores práticas de governança corporativa.

A variável governança corporativa levou em consideração a data em que a companhia aderiu ao referido nível. Por exemplo, se uma empresa estava listada no Mercado Tradicional até 2012 e depois passou para o Novo Mercado em 2013, foi atribuído 0 para essa empresa nos anos de 2010 a 2012, e entre 2013 e 2014 foi atribuído 1 por esta fazer parte de um dos níveis diferenciados de governança corporativa.

A Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), em 2000, criou os níveis diferenciados de governança corporativa que classificam as empresas comprometidas com as melhores práticas do mercado. Por ordem crescente de exigência de adoção de boas práticas, têm-se os seguintes níveis: Nível 1 (N1), Nível 2 (N2) e Novo Mercado (NM). As empresas listadas na BM&FBovespa, em caráter voluntário de adesão, caso cumpram as regras estabelecidas podem ser listadas nos segmentos. Resumidamente, para participar dos níveis 1 e 2 as empresas devem diminuir a concentração acionária. O novo mercado constitui-se no nível diferenciado com as regras mais rígidas de governança corporativa, como, por exemplo, as empresas devem ter seu capital social exclusivamente em ações ordinárias, ou seja, ações com direito a voto.

No modelo estatístico da pesquisa, como existem quatro tipos de endividamento – de curto prazo (ENDCP), de longo prazo (ENDLP), total (ENDTOT) e subsidiado (variáveis dependentes) –, têm-se quatro regressões. Os modelos matemáticos utilizados são definidos nas equações 1, 2, 3 e 4.

$$ENDCP_{i,t} = \alpha + \beta_1 GC_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 TAM_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \varepsilon \quad (1)$$

$$ENDLP_{i,t} = \alpha + \beta_1 GC_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 TAM_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \varepsilon \quad (2)$$

$$ENDTOT_{i,t} = \alpha + \beta_1 GC_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 TAM_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \varepsilon \quad (3)$$

$$ENDSUB_{i,t} = \alpha + \beta_1 GC_{i,t} + \beta_2 ROA_{i,t} + \beta_3 TAM_{i,t} + \beta_4 TANG_{i,t} + \varepsilon \quad (4)$$

Em que, $END_{i,t}$ é o endividamento da empresa i no ano t , conforme a sua natureza (curto prazo, longo prazo, total ou subsidiado); α é o intercepto da reta; β são os coeficientes angulares; $GC_{i,t}$ (governança corporativa), $ROA_{i,t}$ (rentabilidade), $TAM_{i,t}$ (tamanho) e $TANG_{i,t}$ (tangibilidade) são as variáveis independentes da empresa i no ano t ; e ε é o termo de erro.

Além dessas variáveis, foram também utilizadas as variáveis *dummies* de setores e dos anos considerados na amostra do estudo.

Com vistas ao alcance dos objetivos propostos, foram realizados o teste de diferenças entre médias, a análise de correlação e a regressão linear múltipla. O primeiro foi utilizado para verificar a existência de diferenças entre os quatro tipos de endividamento nas empresas que adotam as melhores práticas de governança (Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado) e nas demais. Dessa forma, o estudo compara dois grupos de empresas: Grupo 1, constituído por empresas que adotam as melhores práticas de governança; e Grupo 2, composto pelas demais empresas. A aplicação da regressão linear múltipla objetivou investigar a relação entre o endividamento e os fatores apontados pela literatura como determinantes da estrutura de capital (governança corporativa, rentabilidade, tamanho e tangibilidade). Para tanto, nos testes estatísticos utilizados no estudo (teste de diferença de média, correlação e regressão) adotou-se os níveis de significância de 10%, 5% e 1%.

4. Resultados

A Tabela 1 evidencia a estatística descritiva das características das empresas da amostra, segundo as variáveis adotadas para o estudo, a saber: endividamento de curto prazo, endividamento de longo prazo, endividamento total, endividamento subsidiado, rentabilidade, tamanho e tangibilidade.

Tabela 1

Estatística descritiva dos dados

Variável	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio-padrão	Coefficiente de Variação
ENDCP	986	0,0000	0,7072	0,0848	0,0928	2,2598
ENDLP	986	0,0000	0,7015	0,1639	0,1389	0,8473
ENDTOT	986	0,0000	0,8939	0,2487	0,1660	0,6676
ENDSUB	120	0,0000	1,5877	0,0666	0,1709	2,5662
ROA	986	-0,3387	0,8414	0,0423	0,0980	2,3141
TAM	986	8,6618	19,4506	13,6565	1,6826	0,1232
TANG	986	0,0000	0,9715	0,1845	0,2223	1,2033

Fonte: elaborada pelos autores.

Como mostra a Tabela 1, as variáveis endividamento de curto prazo (ENDCP), endividamento de longo prazo (ENDLP), endividamento total (ENDTOT) e endividamento subsidiado (ENDSUB) registraram médias 8,5%, 16%, 25% e 6,6%, respectivamente. O endividamento subsidiado (ENDSUB) apresenta uma alta dispersão, que pode ser observada pelo coeficiente de variação. O endividamento total (ENDTOT) assinalou a maior média e a maior homogeneidade, ou seja, apresenta um baixo desvio-padrão e um baixo coeficiente de variação. Verifica-se, ainda, na Tabela 1, que a rentabilidade das empresas da amostra assinala média 4,2%, e que a variável apresenta uma alta dispersão.

No intuito de se compreender o comportamento dos tipos de endividamento em relação aos segmentos de listagem da BM&FBOVESPA, foi feita uma análise estatística descritiva dos dados, conforme mostra a Tabela 2.

Tabela 2

Estatística descritiva dos tipos de endividamento

Variável	Segmento	N	Média	Desvio-padrão	Média do desvio do erro
ENDCP	Mercado tradicional	414	0,1013	0,1103	0,0054
	Níveis diferenciados de governança corporativa	572	0,0728	0,0757	0,0032
ENDLP	Mercado tradicional	414	0,1487	0,1411	0,0069
	Níveis diferenciados de governança corporativa	572	0,1749	0,1363	0,0057
ENDTOT	Mercado tradicional	414	0,2500	0,1806	0,0089
	Níveis diferenciados de governança corporativa	572	0,2478	0,1548	0,0065
ENDSUB	Mercado tradicional	46	0,1109	0,2617	0,0386
	Níveis diferenciados de governança corporativa	74	0,0390	0,0581	0,0067

Fonte: elaborada pelos autores.

Com base nos dados da Tabela 2, verifica-se que as empresas não listadas em nenhum segmento diferenciado apresentam maior endividamento médio do que as demais. Nota-se que o endividamento nas empresas participantes dos níveis diferenciados apresenta uma dispersão inferior à das demais empresas. Ressalta-se também que as quantidades de observações dos dois grupos são similares.

Para verificar se há diferenças entre os tipos de endividamento utilizados no estudo (de curto prazo, de longo prazo, total e subsidiado) e os segmentos de listagem da BM&FBOVESPA, utilizou-se o teste de diferenças entre médias, cujos resultados são mostrados na Tabela 3. Destaca-se que foram realizados testes não paramétricos, pois os pressupostos do teste paramétrico não foram atendidos, ou seja, os dados não seguiram distribuição aproximadamente normal e homogeneidade.

Tabela 3

Resultados dos testes de diferenças entre médias

Variável	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
ENDCP	104.062,00	267.940,00	-3,250	0,001
ENDLP	101.989,50	187.894,50	-3,720	0,000
ENDTOT	116.260,00	202.165,00	0,486	0,627
ENDSUB	1.147,00	3.922,00	-2,996	0,003

Fonte: elaborada pelos autores.

Na Tabela 3, constata-se que há diferenças estatísticas entre a média de endividamento nas empresas dos níveis diferenciados de governança corporativa e a das demais. No endividamento de curto prazo (ENDCP), longo prazo (ENDLP) e no subsidiado (ENDSUB), a significância é de 1%, enquanto no endividamento total (ENDTOT) não houve significância.

No intuito de se investigar a correlação entre as variáveis consideradas no estudo, realizou-se uma análise de correlação, cujos resultados são exibidos na Tabela 4.

Tabela 4

Resultados da análise de correlação

Variável	1	2	3	4	5	6	7	8
ENDCP (1)	1							
ENDLP (2)	-0,013	1						
ENDTOT (3)	0,548(***)	0,829(***)	1					
ENDSUB (4)	-0,155(*)	-0,193(**)	-0,220(**)	1				
GC (5)	-0,151(***)	0,093(***)	-0,007	-0,205(**)	1			
ROA (6)	-0,338(***)	-0,073(**)	-0,250(***)	-0,142	0,044	1		
TAM (7)	-0,254(***)	0,148(***)	-0,018	-0,436(***)	0,356(***)	0,128(***)	1	
TANG (8)	0,046	0,151(***)	0,152(***)	-0,158(*)	-0,235(***)	-0,009	-0,107(***)	1

Nota: (*), (**) e (***) denotam a significância estatística dos coeficientes em 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: elaborada pelos autores.

Com base nas informações evidenciadas na Tabela 4, observa-se que, em linhas gerais, as variáveis independentes não são altamente correlacionadas. Portanto, não se verifica a presença de multicolinearidade entre os regressores do modelo estatístico, atendendo aos modelos propostos a um dos pressupostos da regressão. É possível constatar que o endividamento subsidiado apresenta uma correlação negativa com todas as variáveis independentes.

A Tabela 5 mostra a aplicação dos modelos de regressão utilizados no estudo. Os modelos foram estimados pelo método dos Mínimos Quadrados Ordinários.

Tabela 5

Estimação dos modelos

Variável	ENDCP	ENDLP	ENDTOT	ENDSUB
GC	-0,012 (**) (0,006)	0,023 (**) (0,009)	0,011 (0,011)	-0,101 (**) (0,048)
ROA	-0,281 (***) (0,047)	-0,161 (***) (0,043)	-0,442 (0,058)	-0,644 (*) (0,346)
TAM	-0,010 (***) (0,002)	0,010 (***) (0,003)	-0,001 (0,004)	-0,032 (**) (0,014)
TANG	-0,002 (0,014)	0,140 (***) (0,028)	0,138 (0,034)	-0,207 (*) (0,124)
Nº de observações	986	986	986	120
F	8,18	7,99	7,66	1,24
p-value	0,000	0,000	0,000	0,077
R ²	19,95	12,20	12,75	33,87

Nota: Modelos estimados pelo método dos mínimos quadrados ordinários. Coeficientes estimados e desvios dos erros (entre parênteses) referentes à estimação do modelo da equação.

(*), (**) e (***) denotam a significância estatística dos coeficientes em 10%, 5% e 1%, respectivamente.

Fonte: elaborada pelos autores.

Com relação aos aspectos estatísticos dos modelos de regressão, vale informar que todos foram atendidos. A análise de variância forneceu um teste F que permitiu a aceitação da hipótese alternativa, em que a variação da variável dependente é explicada em termos globais pelas variáveis independentes.

Conforme se constatou pela aplicação da análise de regressão, o endividamento subsidiado apresenta características específicas, e em estudos sobre estrutura de capital não é comum uma análise mais descritiva. Segue-se, então, uma análise mais aprofundada sobre esse tipo de endividamento.

No intuito de se identificar o perfil da dívida subsidiada nas empresas da amostra, realizou-se uma análise desse tipo de endividamento. A Tabela 6 apresenta os valores extraídos do *website* do BNDES (2016).

Tabela 6

Distribuição anual dos valores financiados pelo BNDES às empresas da amostra – 2010-2014

Ano	Nº de Empresas	Valor (R\$)	Proporção (%)
2010	18	4.843.359.567,00	8,6
2011	21	11.484.160.035,00	20,5
2012	29	17.970.134.595,00	32,1
2013	26	10.521.267.423,00	18,8
2014	26	11.238.941.202,00	20,0
Total	120	56.057.862.822,00	100,0

Fonte: elaborada pelos autores.

Como mostra a Tabela 6, o ano 2012 registrou o maior número de empresas (29) e a maior proporção dos recursos subsidiados (32,1%). O valor total disponibilizado pelo BNDES para as empresas da amostra no período sob análise (2010-2014) foi superior a R\$ 56 bilhões.

A Tabela 7 evidencia a distribuição dos valores de empréstimos superiores a R\$1.000.000.000,00 concedidos pelo BNDES (2016) às empresas da amostra no período de 2010 a 2014. Na denominação “Outras” estão reunidas 52 empresas.

Tabela 7

Ranking das empresas que receberam empréstimos do BNDES – 2010-2014

Empresa	Valor (R\$)	Proporção (%)
Petrobras	14.418.240.366,00	25,7
Klabin	3.370.232.000,00	6,0
Ambev	3.365.839.113,00	6,0
Braskem	3.253.928.979,00	5,8
Sabesp	3.170.568.634,00	5,7
Telefonica	3.031.110.000,00	5,4
B2W Companhia	1.998.826.634,00	3,6
Embraer	1.943.092.605,00	3,5
Oi	1.804.975.760,00	3,2
Fibria Celulose	1.651.488.485,00	2,9
Lojas Americanas	1.586.616.378,00	2,8
CPFL	1.508.759.793,00	2,7
Sanepar	1.406.392.099,00	2,5
Usiminas	1.086.363.000,00	1,9
Outras	12.461.428.976,00	22,2
Total	56.057.862.822,00	100,0

Fonte: elaborada pelos autores.

De acordo com as informações evidenciadas na Tabela 7, a Petrobras foi a empresa que mais recebeu recursos do BNDES (2016) no período sob análise e somando-se os valores recebidos pela Klabin e Ambev, as três juntas detêm aproximadamente 38% do total concedido para as empresas da amostra. Destaca-se, também, que 50,5% (R\$28.307.186.091,00) do volume total dos recursos subsidiados da amostra estão presentes nas empresas pertencentes ao Mercado Tradicional. Enquanto, 49,5% (R\$27.750.676.731,00) dos recursos foram destinados a empresas pertencentes aos níveis diferenciados de governança corporativa.

5. Discussão

Conforme evidenciado na Tabela 3, pode-se afirmar que, no tocante ao endividamento, as empresas listadas nos segmentos diferenciados apresentam níveis de endividamento inferiores aos das demais empresas. Uma possível explicação para o resultado é que as empresas com as melhores práticas de governança têm uma menor assimetria informacional e com isso estas empresas têm acesso a diferentes fontes de financiamento (Tani & Albanez, 2016), podendo está utilizando menos a dívida.

De acordo com a Tabela 5, a variável governança corporativa (GC) mostrou significância negativa para o endividamento de curto prazo e o endividamento subsidiado. Por isso, pode-se afirmar que as empresas participantes dos níveis diferenciados de governança corporativa tendem a apresentar menos endividamento subsidiado, ou seja, esse fato não influencia a decisão do BNDES de conceder financiamentos. Enquanto isso, a participação nos níveis diferenciados de governança corporativa influencia positivamente a captação de dívida de longo prazo, o que pode ser explicado pelo fato de as empresas desse grupo tenderem a preferir empréstimos com prazos maiores ao invés de curto prazo.

No que tange ao endividamento total, nota-se que a governança não influencia uma melhor captação de recursos externos, confirmando o estudo de Vieira *et al.* (2011), que também não identificou relação entre estrutura de capital e governança corporativa.

Diante do exposto até aqui, vale mencionar que os resultados encontrados na presente pesquisa confirmam em parte outros estudos nacionais, que já encontraram tanto uma relação positiva como uma relação negativa entre estrutura de capital e governança corporativa (Cicogna, Toneto Junior & Valle, 2007; Fonseca *et al.*, 2016; Silveira *et al.*, 2008).

Ainda na Tabela 5, percebe-se que a rentabilidade (ROA) tem um efeito negativo sobre o endividamento, ou seja, a empresa brasileira segue o comportamento-base da teoria *Pecking Order*. Por isso, pode-se afirmar que as empresas priorizam o uso de recursos gerados internamente para financiar seus projetos. Esse efeito ocorre relativamente a todos os quatro tipos de endividamento citados no estudo. A variável rentabilidade apresentou resultados convergentes entre o presente estudo e várias pesquisas nacionais e estrangeiras em diversos períodos (Bastos *et al.*, 2009; Bevan & Danbolt, 2002; Booth, Aivazian, Demircug-Kunt & Maksimovic, 2001; Chen, 2004; Correa *et al.*, 2013; Haron, 2014; Rajan & Zingales, 1995; Titman & Wessels, 1988).

A Tabela 5 destaca ainda que o tamanho gera efeitos diferentes no endividamento de curto prazo (ENDCP) e no endividamento subsidiado (ENDSUB), e que esse efeito é negativo. Portanto, quanto maior for o tamanho, menos a empresa apresenta esses tipos de endividamento. Enquanto isso, o endividamento de longo prazo (ENDLP) apresentou uma relação positiva, que pode ser explicada pela imagem e reputação da empresa no mercado (Crisóstomo & Pinheiro, 2015) ou pelas garantias que ela pode obter junto às instituições de crédito. Destaca-se, com esse resultado, a inversão da influência do tamanho sobre o endividamento, que tem efeito negativo no endividamento de curto prazo ao oposto do efeito positivo verificado no endividamento de longo prazo. O resultado pode ser um indicativo da menor necessidade de grandes empresas por financiamentos de curto prazo.

Observa-se que a tangibilidade (TANG) apresentou uma relação positiva com o endividamento de longo prazo e o endividamento total, confirmando as teorias financeiras; ou seja, quanto mais bens tangíveis a empresa possui, mais garantias ela pode disponibilizar junto às instituições de crédito. A tangibilidade (TANG) é uma variável bastante utilizada em estudos empíricos, e a relação positiva é quase sempre confirmada (Albanez & Valle, 2009; Chen, 2004).

Pela magnitude dos valores apresentados na Tabela 6, percebe-se a relevância dos bancos de desenvolvimento no país, ratificada por Póvoa *et al.* (2015), segundo os quais os bancos de desenvolvimento têm grande importância na concessão de crédito no Brasil, e o BNDES é o mais atuante deles.

Ressalta-se que, entre as 66 empresas consideradas para o valor total da Tabela 7, 11 pertencem ao setor elétrico, evidenciando a importância desse tipo de financiamento para o segmento, que necessita de elevados investimentos.

6. Considerações Finais

A presente pesquisa teve por principal objetivo analisar a relação entre estrutura de capital e governança corporativa. Para tanto, foram analisadas as empresas não financeiras listadas na BM&FBOVESPA, levando-se em conta os exercícios do período de 2010 a 2014.

Os resultados apontam que, em linhas gerais, o endividamento nas empresas é baixo, o que requer uma melhor utilização dos recursos recebidos, principalmente em projetos que garantam um retorno adequado. A inadequada utilização dos recursos pode provocar sérios problemas, como, por exemplo, a falência. Nesse contexto, destacam-se os recursos subsidiados, que apresentam algumas vantagens, como taxas de juros bem abaixo da média praticada no mercado, longo período de carência para reembolso de empréstimos e financiamento parcelado em longo prazo.

Na comparação entre a estrutura de capital nas empresas que adotam as melhores práticas de governança e a das demais empresas, constatou-se uma significativa diferença estatística. As empresas não participantes dos níveis diferenciados de governança corporativa apresentam endividamentos mais altos, quando comparadas com as demais. Dentre as possíveis explicações para esse resultado, destacam-se as seguintes: (i) as instituições financeiras podem estar se preocupando mais com os projetos de investimento e/ou características da empresa, como fluxo de caixa, rentabilidade, bens que podem ser oferecidos em garantia, reputação perante a sociedade, e menos com o fato de a empresa adotar ou deixar de adotar as melhores práticas de governança corporativa, aqui representado pela participação em segmento de listagem da BM&FBovespa; e (ii) as empresas dos níveis diferenciados podem vir se comportando de acordo com o que preceitua a teoria *Pecking Order*, e, por isso, utilizam os recursos gerados internamente, necessitando menos dos recursos financeiros externos para seus investimentos.

Os resultados da análise de regressão demonstram que a governança corporativa influencia negativamente o endividamento subsidiado, ou seja, a participação da empresa em um dos níveis diferenciados de governança corporativa da BM&FBOVESPA impacta de forma negativa a obtenção desse tipo de endividamento. Observou-se, também, que a rentabilidade apresentou uma relação negativa nos quatro tipos de endividamento (de curto prazo, de longo prazo, total e subsidiado), confirmando que as empresas praticam o que propõe a Teoria *Pecking Order*.

Acredita-se que a presente pesquisa contribui para enriquecer a bibliografia sobre estrutura de capital ao incorporar a dívida subsidiada como uma das variáveis explicativas do modelo, além de a variável governança corporativa ter sido analisada nos quatro tipos de endividamento. Devido à sua grande importância para o meio empresarial e ao fato de os resultados dos estudos acadêmicos serem, em linhas gerais, heterogêneos, as discussões sobre estrutura de capital contribuem de alguma forma para o avanço nesse campo de pesquisa.

O estudo apresenta algumas limitações como, por exemplo, a adoção dos níveis diferenciados como *proxy* para a governança corporativa. Além disso, destaca-se que para o endividamento subsidiado foi utilizado. Apenas a variável financiamento junto ao BNDES. Como sugestão para estudos futuros, indica-se a construção de um índice de governança corporativa que contemple características específicas para uma melhor mensuração da governança nas empresas. Além disso, recomenda-se a utilização de um período mais longo de análise e a ampliação da amostra, considerando-se empresas de outras economias emergentes similares à do Brasil. Destarte, sugere-se a utilização de outras variáveis que possam explicar o endividamento nas empresas e uma análise de outras dívidas subsidiadas contraídas em outros bancos de desenvolvimento.

Referências

- Albarez, T. & Valle, M. R. (2009). Impactos da assimetria de informação na estrutura de capital de empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), pp. 6-27. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000300002>
- Armstrong, C. S., Guay, W. R. & Weber, J. P. (2010). The role of information and financial reporting in corporate governance and debt contracting. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), pp. 179-234. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.10.001>
- Arruda, M. P., Girão, L. F. A. P. & Lucena, W. G. L. (2015). Assimetria informacional e o preço das ações: análise da utilização das redes sociais nos mercados de capitais brasileiro e norte-americano. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(69), pp. 317-330. DOI: <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501540>
- Assaf Neto, A. & Lima, F. G. (2010). *Fundamentos de administração financeira*. São Paulo: Atlas.
- Bachiller, J. V. (2016). Das privatizações à nova estratégia de desenvolvimento - a trajetória do BNDES entre 1990 e 2010. *Desenvolvimento em Questão*, 14(36), pp. 5-30. DOI: <https://doi.org/10.21527/2237-6453.2016.36.5-30>
- Baker, M. & Wurgler, J. (2002). Market timing and capital structure. *The Journal of Finance*, 57(1), pp. 1-32. DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00414>
- Barros, C. M. E., Silva, P. Y. C. & Voese, S. B. (2015). Relação entre o custo da dívida de financiamentos e governança corporativa no Brasil. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 18(2), pp. 7-26.
- Bastos, D. D., Nakamura, W. T. & Basso, L. F. C. (2009). Determinantes da estrutura de capital das companhias abertas na América Latina: um estudo empírico considerando fatores macroeconômicos e institucionais. *Revista de Administração Mackenzie*, 10(6), 47-77. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1678-69712009000600005>
- Bevan, A. A. & Danbolt, J. (2002). Capital structure and its determinants in the UK - a decompositional analysis. *Applied Financial Economics*, 12(3), pp. 159-170. DOI: <https://doi.org/10.1080/09603100110090073>
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2016). *Central de downloads*. Recuperado em 10 novembro, 2016, de <http://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/centralde-downloads>
- Booth, L., Aivazian, V., Demirguc-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2001). Capital structures in developing countries. *The Journal of Finance*, 56(1), pp. 87-130. DOI: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00320>
- Brito, G. A. S., Corrar, L. J. & Batistella, F. D. (2007). Fatores determinantes da estrutura de capital das maiores empresas que atuam no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças* 18(43), pp. 9-19. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772007000100002>

- Campos, A. L. S. & Nakamura, W. T. (2013). Folga financeira avaliada como endividamento relativo e estrutura de capital. *Revista de Finanças Aplicadas*, 1(1), pp. 1-19.
- Chang, Y.-K., Chen, Y.-L., Chou, R. K. & Huang, T.-H. (2015). Corporate governance, product market competition and dynamic capital structure. *International Review of Economics and Finance*, 38(1), pp. 44-55. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2014.12.013>
- Chang, Y.-K., Chou, R. K. & Huang, T.-H. (2014). Corporate governance and the dynamics of capital structure: New evidence. *Journal of Banking & Finance*, 48(1), pp. 374-385. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.04.026>
- Chen, D.-H., Chen, C.-D., Chen, J. & Huang, Y.-F. (2013). Panel data analyses of the pecking order theory and the market timing theory of capital structure in Taiwan. *International Review of Economics and Finance*, 27(1), pp. 1-13. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2012.09.011>
- Chen, J. J. (2004). Determinants of capital structure of Chinese-listed companies. *Journal of Business Research*, 57(1), pp. 1341-1351. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(03\)00070-5](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(03)00070-5)
- Chen, W.-P., Chung, H., Hsu, T.-L. & Wu, S. (2010). External financing needs, corporate governance, and firm value. *Corporate Governance: An International Review*, 18(3), pp. 234-249. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2010.00801.x>
- Cicogna, M. P. V., Toneto Junior, R. & Valle, M. R. (2007). O impacto da adesão a padrões mais elevados de governança sobre o financiamento empresarial. *Revista de Administração da USP*, 42(1), pp. 52-63.
- Cooper, D. R. & Schindler, P. S. (2011). *Métodos de pesquisa em administração* (10ª ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Correa, C. A., Basso, L. F. C. & Nakamura, W. T. (2013). A estrutura de capital das maiores empresas brasileiras: análise empírica das teorias de pecking order e trade-off usando panel data. *Revista de Administração Mackenzie*, 14(4), pp. 106-133. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1678-69712013000400005>
- Crisóstomo, V. L. & López-Iturriaga, F. (2011). Financiamiento de la inversión y las imperfecciones del mercado. *Información Financiera, Gerencia y Control*, 1(3), pp.11-48.
- Crisóstomo, V. L. & Pinheiro, B. G. (2015). Estrutura de capital e concentração de propriedade da empresa brasileira. *Revista de Finanças Aplicadas*, 4(1), pp. 1-30.
- Dalmácio, F. Z., Lopes, A. B., Rezende, A. J. & Sarlo Neto, A. (2013). Uma análise da relação entre governança corporativa e acurácia das previsões dos analistas do mercado brasileiro. *Revista de Administração Mackenzie*, 14(5), pp. 104-139. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1678-69712013000500005>
- David, M., Nakamura, W. T. & Bastos, D. D. (2009). Estudo dos modelos trade-off e pecking order para as variáveis endividamento e payout em empresas brasileiras (2000 – 2006). *Revista de Administração Mackenzie*, 10(6), pp. 132-153. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1678-69712009000600008>
- De Luca, M. M. M., Maia, A. B. G. R., Cardoso, V. I. C., Vasconcelos, A. C. & Cunha, J. V. A. (2014). Intangible assets and superior and sustained performance of innovative Brazilian firms. *BAR Brazilian Administration Review*, 11(4), pp. 407-440. DOI: <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2014130012>
- Detthamrong, U., Chancharat, N. & Vithessonthi, C. (2017). Corporate governance, capital structure and firm performance: evidence from Thailand. *Research in International Business and Finance*, 42(1), pp. 689-709. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2017.07.011>
- Fonseca, C. V. C., Silveira, R. L. F. & Hiratuka, C. (2016). A relação entre a governança corporativa e a estrutura de capital das empresas brasileiras no período 2000-2013. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 35(2), pp. 35-52. DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v35i2.29673>
- Gray, D. E. (2012). *Pesquisa no mundo real* (2ª ed.). Porto Alegre: Penso.

- Handoo, A. & Sharma, K. (2014). A study on determinants of capital structure in India. *IIMB Management Review*, 26(1), pp. 170-182. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2014.07.009>
- Haron, R. (2014). Capital structure inconclusiveness: evidence from Malaysia, Thailand and Singapore. *International Journal of Managerial Finance*, 10(1), pp. 23-38. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJMF-03-2012-0025>
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American Economic Review*, 76(2), pp. 323-329.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305-360. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jiraporn, P., Kim, J. C., Kim, Y. S. & Kitsabunnarat, P. (2012). Capital structure and corporate governance quality: evidence from the Institutional Shareholder Services (ISS). *International Review of Economics and Finance*, 22(1), pp. 208-221. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2011.10.014>
- Jõeveer, K. (2013). Firm, country and macroeconomic determinants of capital structure: evidence from transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 41(1), 294-308. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jce.2012.05.001>
- Liao, L. K., Mukherjee, T. & Wang, W. (2015). Corporate governance and capital structure dynamics: an empirical study. *The Journal of Financial Research*, 38(2), pp. 169-191. DOI: <https://doi.org/10.1111/jfir.12057>
- Machado, L. K. C., Prado, J. W., Vieira, K. C., Antonialli, L. M. & Santos, A. C. (2015). A relevância da estrutura de capital no desempenho das firmas: uma análise multivariada das empresas brasileiras de capital aberto. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 9(4), pp. 397-414. DOI: <https://doi.org/10.17524/repec.v9i4.1313>
- Martins, G. A. & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas* (2ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Modigliani, F. & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), pp. 261-297.
- Myers, S. C. (1984). The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*, 39(3), pp. 575-592. DOI: <https://doi.org/10.2307/2327916>
- Myers, S. C. & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), pp. 187-221. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Pohlmann, M. C. & Iudícibus, S. D. (2010). Relação entre a tributação do lucro e a estrutura de capital das grandes empresas no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 21(53), pp. 1-25. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772010000200002>
- Póvoa, A. C. S. & Nakamura, W. T. (2015). Relevância da estrutura de dívida para os determinantes da estrutura de capital: um estudo com dados em painel. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 12(25), pp. 3-26. DOI: <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2015v12n25p03>
- Póvoa, A. C. S., Vieira, W. S., Kudlawicz, C. & Bach, T. M. (2015). A governança corporativa como fator determinante para a estrutura da dívida: o caso brasileiro. *Anais do Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração - EnANPAD*, Belo Horizonte, BH, Brasil, 39.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *The Journal of Finance*, 50(5), pp. 1421-1460. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1995.tb05184.x>

- Silveira, A. D. M., Perobelli, F. F. C., & Barros, L. A. B. C. (2008). Governança corporativa e os determinantes da estrutura de capital: evidências empíricas no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(3), pp. 763-788. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552008000300008>
- Sun, J., Ding, L., Guo, J. M. & Li, Y. (2016). Ownership, capital structure and financing decision: evidence from the UK. *The British Accounting Review*, 48(4), pp. 448-463. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2015.04.001>
- Tani, B. B. & Albanez, T. (2016). Decisões de financiamento das companhias listadas nos diferentes segmentos de governança da BM&FBovespa segundo a teoria de pecking order. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 19(2), pp. 317-334. DOI: https://doi.org/10.21714/19843925_2016v19n2a8
- Terra, P. R. S. (2009). A are leverage and debt maturity complements or substitutes? Evidence from Latin America. *Revista de Administração Mackenzie*, 10(6), pp. 4-24. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1678-69712009000600003>
- Thippayana, P. (2014). Determinants of capital structure in Thailand. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 143(1), pp. 1074–1077. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.07.558>
- Titman, S. & Wessels, R. (1988). The determinants of capital structure choice. *The Journal of Finance*, 43(1), pp. 1-19. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1988.tb02585.x>
- Vieira, K. M., Velasquez, M. D. P., Losekann, V. L., & Ceretta, P. S. (2011). A influência da governança corporativa no desempenho e na estrutura de capital das empresas listadas na Bovespa. *Revista Universo Contábil*, 7(1), pp. 49-67. DOI: <https://doi.org/10.4270/ruc.2011104>
- Yang, B. (2013). Dynamic capital structure with heterogeneous beliefs and market timing. *Journal of Corporate Finance*, 22(1), pp. 254–277. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.05.003>

Contabilidade das operações de *leasing*: análise de possíveis ocorrências de *lobbying* no processo de emissão da IFRS 16

Resumo

Objetivo: O estudo pretende analisar a potencial existência de lobbying no processo de substituição da International Accounting Standard (IAS) 17 pela International Financial Reporting Standard (IFRS) 16, emitidas pelo International Accounting Standards Board (IASB) e relativas às locações.

Método: Foram recolhidas 641 comment letters submetidas à consulta pública no âmbito do Exposure Draft revisto (2013). O estudo adota a análise de conteúdo como método, sendo os dados posteriormente submetidos a técnicas de análise estatística univariada e bivariada.

Resultados: Os resultados sugerem a existência de lobbying a partir da constatação de divergências significativas entre entidades financeiras e não financeiras no que diz respeito às questões principais da norma, relacionadas com o reconhecimento e com o modelo único de contabilização das locações.

Contribuições: Aferir a existência de diferenças significativas de opinião indiciadoras de lobbying no âmbito de um projeto de substituição de norma promovido pelo Iasb e, em função dos distintos interesses envolvidos (lobbies), constitui, assim, o principal contributo da presente investigação.

Palavras-chave: Comment Letters, Leases, Lobbying, IASB, IFRS 16.

Fábio Henrique Ferreira de Albuquerque

Doutorado em Ciências Económicas e Empresariais pela Universidade de Extremadura e Professor no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. **Contacto:** Av. Miguel Bombarda, 20, Lisboa, Portugal, CEP: 1069-035. **E-mail:** fhalbuquerque@iscal.ipl.pt

Manuela Maria Marcelino

Mestrado pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa e Técnica Superior na Universidade de Lisboa. **Contacto:** Av. Professor Gama Pinto, Lisboa, Portugal, CEP: 1649-003. **E-mail:** mmarcelino@ff.ulisboa.pt

Nuno Miguel Barroso Rodrigues

Mestrado pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa e Professor na Universidade dos Açores. **Contacto:** Rua Mãe de Deus, Ponta Delgada, Portugal, CEP: 9500-321. **E-mail:** nuno.mb.rodrigues@uac.pt

António José Rodrigues de Almeida Cariano

Mestrado pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa e Professor no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. **Contacto:** Av. Miguel Bombarda, 20, Lisboa, Portugal, CEP: 1069-035. **E-mail:** ajcariano@iscal.ipl.pt

1. Introdução

As locações representam uma atividade importante para distintas entidades, sendo um meio de obter financiamento, acesso a ativos e reduzir a exposição de uma entidade aos riscos de propriedade de ativos. Nesse sentido, é importante que os utilizadores das demonstrações financeiras tenham um quadro completo e compreensível das atividades das locações de uma entidade (*International Financial Reporting Standards* (IFRS) *Foundation*, 2013).

Os modelos contabilísticos existentes na *International Accounting Standards* (IAS) 17 Locações exigiam que os locatários e os locadores classificassem as suas locações como locações financeiras ou locações operacionais, com distintos modelos de contabilização. Tal distinção não satisfazia às necessidades dos investidores, na medida em que a dependência da qualificação das locações resultaria em distintos tratamentos nas demonstrações financeiras, sendo, nalguns casos, apresentados no balanço e, noutros, apenas refletidos na demonstração dos resultados do período em que as rendas são contabilizadas como gastos (Lloyd, 2016). Como resultado dessa divergência, os investidores frequentemente ajustavam as demonstrações financeiras dos locatários para reconhecer ativos e passivos que se encontravam “fora do balanço”, procedendo ao ajustamento de indicadores relevantes na análise económico-financeira das entidades (IFRS *Foundation*, 2016a).

Donkersley, Ravelli e Buchanan (2016) fazem notar a dificuldade, por vezes existente, de proceder-se a tal ajustamento relativamente às informações que se encontram fora do balanço, devido à ausência dessa informação, impossibilitando aos investidores uma imagem plena da posição financeira de uma entidade e uma apropriada comparação entre as distintas entidades (Donkersley *et al.*, 2016; IFRS *Foundation*, 2016; Lloyd, 2016). No entanto, com a introdução da IFRS 16, norma que substituirá a atual IAS 17 de mesma designação (*Leases*) e interpretações relacionadas, tal recurso deixa de ser necessário, na medida em que, quer o balanço, quer o anexo passarão a apresentar informação sobre tais operações, isto é, sobre os contratos de locação realizados pelos locatários.

Nesse sentido, a IFRS 16 então aprovada elimina a tradicional classificação das locações como operacionais ou financeiras sob o ponto de vista dos locatários, introduzindo um modelo único de contabilização. Tal modelo reflete que as locações resultam na obtenção de um direito de usar o ativo por uma entidade no princípio da locação por contrapartida de um passivo resultante da obrigação (financiamento obtido) de pagar um conjunto de rendas ao longo do tempo. Nesse sentido, significa em termos práticos a adoção, por parte dos locatários, de um tratamento único e similar ao já previsto na atual IAS 17 para as locações financeiras, com algumas exceções. Para os locadores, no entanto, mantém-se genericamente a necessidade de proceder-se à já atual classificação das locações previstas naquela mesma norma: operacionais ou financeiras.

A IFRS 16 é aplicável aos períodos que se iniciem em ou após 1º de janeiro de 2019, não tendo sido endossada, até a data, pela União Europeia. Pretende-se que tais alterações aumentem a transparência do relato financeiro, indo ao encontro dos interesses dos investidores e outros *stakeholders*, melhorando, conseqüentemente, o processo de tomada de decisão baseada nessa informação (IFRS *Foundation*, 2016; Lloyd, 2016). Nas palavras do IFRS *Foundation* (2016), na base do desenvolvimento conjunto da nova norma entre o *International Accounting Standards Board* (Iasb) e o *Financial Accounting Standards Board* (Fasb) encontrava-se, de facto, uma preocupação única no que concerne à falta de transparência para as distintas partes interessadas no relato financeiro, incluindo os investidores, no que diz respeito às operações de locação. Esta mesma preocupação fora expressa em 2005 pelo *Securities Exchange Commission* (SEC), organismo regulador da bolsa dos Estados Unidos da América (EUA) e homólogo da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) em Portugal.

O processo que resultou na emissão da IFRS 16 passou por diversas etapas, que incluíram três consultas públicas sobre as propostas apresentadas pelo Iasb, nomeadamente: a emissão de um *Discussion Paper* (DP) em 2009; a emissão do primeiro *Exposure Draft* (ED) em 2010; e, por fim, um ED revisto, em 2013. O processo passou, ainda, por centenas de reuniões e *workshops* – nos quais, entre outras matérias, foram detalhadamente discutidos os custos de implementação – *round tables* (15 das quais públicas e com a presença de *stakeholders* entre os membros do Iasb e do Fasb) e outras atividades de divulgação (IFRS Foundation, 2016). Nesse mesmo processo, foram ouvidas as diferentes partes mais diretamente relacionadas com os impactos da norma (locadores e locatários), assim como utilizadores e preparadores das demonstrações financeiras, organismos reguladores e emissores de normas de contabilidade, relato financeiro, e empresas ligadas à Contabilidade e Auditoria espalhadas em vários países. Um grupo de trabalho (*working group*) foi ainda criado pelo Iasb e pelo Fasb no sentido de, adicionalmente, obter-se acesso à experiência prática e *expertise* nessa matéria (IFRS Foundation, 2016).

No processo de discussão pública, a questão fulcral consistia na aceitação do reconhecimento de todas as locações no balanço das entidades locatárias, o que seria feito através de um único modelo de contabilização, como se veio, de facto, a materializar na IFRS 16. De acordo com o IFRS Foundation (2016), foi obtido na generalidade suporte para a alteração proposta. Apesar disso, não deixou de ser recebida a proposta de manutenção da forma atualmente prevista na IAS 17 (por outras palavras, o não reconhecimento ou o *off balance sheet* de algumas locações, as operacionais), incrementando ou melhorando, apenas, os requisitos de divulgação. Tal proposta foi, no entanto, recusada considerando os argumentos anteriormente apresentados relativos à nova abordagem: aumento da transparência, comparabilidade e redução da necessidade de ajustamentos à informação reportada pelas entidades. Sobre o modelo único de contabilização, então aprovado no final do processo, ou a aplicação de diferentes modelos propostos ao longo do desenvolvimento do projeto, as opiniões mostraram-se mais divergentes. Apesar disso, a maioria das opiniões destacou a grande complexidade relativamente à proposta de aplicação do modelo dual de contabilização que fora proposto pelo Iasb, que distinguia as locações de bens imóveis da locação de outros ativos.

O processo de normalização do Iasb (*due process*) permite a todos os interessados a possibilidade de participar nas discussões públicas e a emissão de opinião, nomeadamente por meio de *comment letters* (Carvalho, Albuquerque, Teixeira Quirós & Justino, 2015), onde o exercício do *lobbying* se pode materializar. O conceito de *lobbying* é um conceito muito abrangente, pelo que na prática, e devido a restrições metodológicas, a utilização de *comment letters* em resposta à consulta pública dos órgãos normalizadores é considerada uma estratégia de *lobbying* (Santos & Santos, 2014). Na literatura, são já vários os estudos que têm como objetivo identificar as estratégias de *lobbying* utilizados pelos diversos grupos de interesse e/ou as diferenças de opinião no contexto da emissão ou revisão de uma nova norma, nomeadamente, Carvalho *et al.* (2015), Ginner e Arce (2012), Jorissen, Lybaert, Orens, e Van Der Tas (2012), entre outros.

O objetivo deste estudo passa por analisar se as opiniões contidas nas 641 *comment letters* submetidas à consulta pública no âmbito do ED revisto (2013), com período compreendido entre 16 de maio e 13 de setembro de 2013, para a contabilização dos contratos de locação apresentam diferenças significativas consoante a qualificação atribuída aos respondentes, indiciadoras da existência de *lobbying*. As respostas obtidas tiveram por base as doze (12) questões-chave relacionadas, entre outros, com o âmbito, reconhecimento, mensuração, divulgação e regras de transição dos contratos de locação, constantes no ED revisto (2013). Distintamente de outros estudos nessa linha de investigação, procurar-se-á analisar igualmente o aparente comportamento dos respondentes face às perguntas apresentadas, tendo em conta o potencial interesse que tais questões despertam à luz das distintas temáticas que lhes estão subjacentes.

O ponto seguinte deste artigo apresenta o enquadramento teórico que suporta o desenvolvimento do presente estudo.

2. Enquadramento teórico

O Iasb é um organismo sem autoridade eleita ou outra autoridade governamental, pelo que um processo de elaboração de normas transparente com a participação dos constituintes é um elemento-chave da legitimidade do Iasb (Kenny & Larson, 1993; Jorissen *et al.*, 2012). Larson (2007) refere que a participação é um método para que uma organização obtenha maior legitimidade e sucesso; a falta de participação, por sua vez, sugere uma falha no processo (Giner & Arce, 2012). Na mesma ótica, Kort (2011) refere que no cumprimento dos seus deveres normativos, os normalizadores tentam ser tão abertos e transparentes quanto possível, devido a não existir a presença de nenhuma autoridade eleita ou governamental para monitorar os membros, pelo que a participação do público neste processo é exigida.

O Iasb desenvolve as suas normas ao longo de um *due process*, no qual estão previstas várias oportunidades para as diferentes partes interessadas (por exemplo, preparadores, auditores, contabilistas ou analistas financeiros) expressarem a sua opinião e influenciarem as normas da agenda do Iasb (Orens, Jorissen, Lyabert & Van Der Tas, 2011). De acordo com Larson (2008), embora tenha ocorrido grandes avanços em direção à convergência das normas contabilísticas, existe a preocupação de que as pressões políticas, se forem eficazes, possam criar normas internacionais de contabilidade que nem sempre atuam no sentido do melhor interesse dos investidores e de outros *stakeholders*.

Na ótica de Asekomeh, Russell e Tarbert (2006), os processos de elaboração das normas, além de estabelecerem um conjunto de regras contabilísticas, trazem mudanças (incluindo os custos e/ou benefícios) para as partes interessadas. Assim, em virtude de a contabilidade afetar a alocação de escassos recursos económicos, os *stakeholders* (por exemplo, administração, governo ou acionistas) têm interesse em modelar as novas normas contabilísticas (Hill, Shelton & Stevens, 2002).

Todas as partes interessadas, tais como os preparadores, auditores e utilizadores têm interesses diferentes e muitas vezes contraditórios, pelo que se torna quase impossível desenvolver uma norma contabilística que seja satisfatória para todas as partes. Assim, todas as partes interessadas vão tentar convencer os normalizadores para tornar as regras que maximizam a sua utilidade (Kort, 2011). Uma maneira de influenciar o Iasb é argumentar a favor ou contra as alterações de normas de contabilidade propostas em *comment letters* que são submetidas ao Iasb, sendo esta a forma mais observável de *feedback* obtido pelo Iasb (Hartwig, 2012).

As atividades de *lobbying* são habitualmente realizadas sempre que as novas normas de contabilidade propostas ou alteradas afetem as informações contabilísticas contidas nos relatórios financeiros, o que por sua vez pode ter consequências económicas no âmbito da Contabilidade (Hartwig, 2012). O *lobbying* pode ser definido como qualquer tentativa de indivíduos ou grupos de interesses privados de influenciar as decisões de uma organização política (Chatham, Larson & Vietze, 2010).

De acordo com o estudo efetuado por Procházka (2015), o Iasb tende a sucumbir à pressão se o *lobby* for expressivo (avaliado pelo número de *comment letters* enviadas) em relação a outros projetos e, de acordo com evidências adicionais sobre a capacidade geral de quem o exerce no sentido de influenciar a decisão dos normalizadores, empurrá-los para a revisão substancial de um projeto, ou mesmo parar completamente o projeto em questão.

Hansen (2010), por sua vez, refere que o sucesso do *lobby* está positivamente relacionado com a credibilidade de quem fornece informação e a sua capacidade de transmiti-la, tendo encontrado evidências de que o sucesso do *lobby* está associado ao seu impacto na viabilidade do Iasb, avaliado por suas contribuições financeiras e pela dimensão do mercado de capitais do país de origem.

Chatham *et al.* (2010), contrariamente, referem que apesar da participação das diferentes partes no processo de discussão pública, é improvável que as propostas apresentadas sejam diretamente afetadas pelas mudanças propostas. A falta de justiça (real ou percebida) poderia comprometer a percepção da legitimidade processual do processo e, em última instância, prejudicar a legitimidade cognitiva do Iasb (Bamber & McMeeking, 2016).

Kothari, Ramanna e Skinner (2010) referem que os reguladores têm ideologias próprias (por exemplo, eles acreditam fortemente na primazia do balanço ou no justo valor), estando, no entanto, abertos a *lobbying* de constituintes com conhecimentos específicos em determinada matéria. Nesse sentido, o *lobby* pode não ser visto como uma forma explícita de suborno, mas, sim, um mecanismo através do qual os reguladores são informados sobre a envolvente, incluindo política relacionada com a matéria. Por outras palavras, os grupos de interesse pressionam os reguladores no sentido de transmitir o seu conhecimento específico sobre as questões que estão sendo regulamentadas (Kothari *et al.* 2010). Assim, e na ótica de Santos e Santos (2014), o *lobby* não deve ser visto, necessariamente, como uma atitude ilegal ou imoral, mas sim um mecanismo através do qual o regulador obtém conhecimento das práticas e políticas adotadas pelas empresas.

2.1 Teorias relacionadas com o *lobbying* no contexto do *due process*

O recurso ao *lobbying* no contexto do *due process* encontra suporte na literatura contabilística a partir de distintas teorias.

Tendo por base a teoria positiva da Contabilidade desenvolvida por Watts e Zimmerman (1978), a existência de incentivos económicos por parte dos agentes leva a que os mesmos influenciem os organismos reguladores com vista à obtenção de normas que beneficiem os seus interesses, nomeadamente por meio do *lobbying*. Os autores referem que as partes interessadas tentam influenciar as normas regulatórias para maximizar a sua utilidade, e nessa assunção, o *lobby* praticado sobre as normas baseia-se nos interesses particulares de cada *stakeholder*. Nesse sentido, os ajustamentos derivados da alteração de uma norma contabilística só serão efetuados até ao ponto que o custo marginal do ajustamento é igual aos benefícios marginais (Watts & Zimmerman, 1978).

De acordo com Asekomeh *et al.* (2006), esta abordagem é consistente com a teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976 e Fama, 1980) e a teoria do Comportamento Racional (Klein, 1946), as quais sugerem que cada grupo de interessados irá tentar influenciar as decisões do normalizador de acordo com o seu melhor interesse, ou seja, de forma a maximizar os seus próprios interesses em relação aos de outras partes interessadas.

Similarmente, a teoria económica da regulação proposta por Stigler (1971) está comprometida com os fortes pressupostos da teoria económica em geral, a partir dos quais as pessoas procuram atingir os seus próprios interesses de forma racional, utilizando para o efeito dos grupos politicamente eficazes (Posner, 1974). Em função deste pressuposto, a teoria também é conhecida como teoria dos grupos de interesse, visto que a regulação procura atender os interesses dos grupos que forem politicamente mais eficazes em convencer o regulador a agir em benefícios deles (Santos & Santos, 2014). Os autores referem ainda que as escolhas contabilísticas se relacionam com a teoria dos grupos de interesse devido ao facto de as políticas contabilísticas serem estabelecidas tendo por base os diversos incentivos económicos existentes e que os mesmos se fazem presentes no processo de regulação. Alinhando as escolhas contabilísticas com o processo de regulação contabilística, os gestores teriam incentivos económicos para realizar *lobbying* contra ou a favor de uma regulação contabilística, de modo a influenciar o órgão emissor a optar por modelos contabilísticos que lhes permitam, por exemplo, reduzir ou diferir o pagamento de empréstimos; diminuir os custos políticos e a produção de informações (divulgação); ou, ainda, aumentar o recebimento de bónus (Santos & Santos, 2014).

O processo de *lobbying* tem sido igualmente estudado sob a perspectiva da teoria institucional. De acordo com Larson (2002), a referida teoria investiga as relações das organizações com os indivíduos e outras organizações, sugerindo que a ação organizacional deve ser entendida como uma tentativa de alcançar a legitimação social e manter a credibilidade com os constituintes externos (Fogarty, 1992). Kenny e Larson (1993), de acordo com Scott (1987), referem que a teoria Institucional coloca as organizações dentro de um ambiente social e reconhece explicitamente as influências e interações do ambiente social externo sobre as atividades internas da organização. Bengtsson (2011) refere que a teoria Institucional tem sido utilizada em pesquisas sobre a definição de normas contabilísticas para complementar as estruturas explicativas da teoria Racional e da Economia Política, com foco na forma como as pressões exercidas influenciam a adoção das normas contabilísticas.

A teoria da legitimidade, por sua vez, foi utilizada por Bamber e McMeeking (2016) para explicar os resultados e questionar as implicações de eventuais envios sob o ponto de vista do Iasb, em estudo no qual exploram o *due process* relativamente ao processo de definição de normas contabilísticas com foco nos níveis relativos de influência das partes interessadas e jurisdicionais. Os autores criaram um sistema de codificação ponderado para analisar o conteúdo das *comment letters*, avaliando as diferenças na taxa de aceitação dos comentários feitos pelas partes interessadas e por jurisdições. Por fim, analisaram a documentação posta à discussão pública pelo Iasb que lança luz sobre o processo de tomada de decisão. Com base nos resultados obtidos, Bamber e McMeeking (2016) verificaram que as empresas de contabilidade parecem ter significativamente menos influência do que outras partes interessadas, que o Iasb reage menos favoravelmente às propostas do Reino Unido, mas que os comentários dos EUA são provavelmente mais discutidos.

2.2 Estudos que analisam o *lobbying* no contexto do *due process*

Tendo como objeto de análise as *comment letters* submetidas no âmbito de processos de discussão pública de alteração ou revisão normativa propostos por organismos normalizadores, identificam-se estudos que analisaram as respostas obtidas por parte de diversos *stakeholders* em distintas áreas e objetivos. Tais estudos não se encontram, no entanto, necessariamente associados às teorias anteriormente mencionadas.

Giner e Arce (2012) analisaram o comportamento de *lobby* e a sua influência na tomada de decisões por parte do Iasb, tendo por base uma análise de conteúdo de 539 *comment letters* em resposta aos três períodos de consulta pública anteriores à emissão da IFRS 2 *Share Based Payments*. As *comment letters* foram classificadas em seis grupos de respondentes, nomeadamente, reguladores, associações profissionais, utilizadores, preparadores, consultores e académicos, tendo-se focado sobre três opiniões chave (reconhecimento, critério de mensuração, e data de referência) e o tipo de argumento dado para justificação (conceitual ou baseado em consequências económicas). Os preparadores e consultores constituíram os únicos grupos que usaram argumentos de consequências económicas para discordar, mas também adotaram argumentos conceituais. O Iasb, no entanto, considerou apenas argumentos conceituais, não tendo sido identificadas partes interessadas com influência dominante sobre as decisões adotadas.

Allen, Ramanna e Roychowdhury (2014) analisaram o *lobby* praticado pelos auditores através das *comment letters* durante o período de 1973 a 2006 pelo Fasb. Os incentivos dos auditores das *Big N* (Ernst & Young, Deloitte Touche, KPMG e PwC) foram caracterizados a partir de três fontes distintas, nomeadamente: o desejo de gerir os custos esperados de litígio e regulatórios, o desejo de atender à preferência de flexibilidade por parte dos seus clientes de auditoria e o desejo de apoiar o FASB na sua agenda conceptual sobre a contabilização do justo valor. Os resultados indicaram um suporte para os custos de litígio esperados e a ameaça de escrutínio regulamentar como sendo importantes orientadores do *lobby* praticado pelos auditores. Na presença dessas forças, as *Big N* são mais propensas a enfatizar a sua preocupação em relação à diminuição da fiabilidade das normas propostas. Os resultados confirmam que o *lobbying* praticado pelas *Big N* incide mais sobre as preocupações relativas à fiabilidade das normas propostas durante regimes de litígio que reduzem a eventual imputação de responsabilidade ao auditor.

Orens *et al.* (2011) exploram se a atitude dos preparadores com vista ao *lobbying* é diferente consoante o contexto regulatório do país de origem dos preparadores. Ao comparar os padrões de participação de preparadores belgas (originários de um ambiente regulatório caracterizado por um padrão de contabilidade interna iniciado pelo governo) com preparadores do Reino Unido (onde os preparadores são convidados a participar do processo de definição de normas contabilísticas), verificaram que os métodos utilizados, a perceção sobre a eficácia dos métodos e as razões da não participação diferem entre os dois grupos de preparadores. Esta constatação sugere que o contexto regulamentar nacional dos preparadores pode afetar o comportamento dos preparadores na sua decisão de participar na definição de normas contabilísticas (Orens *et al.*, 2011).

Carvalho *et al.* (2015) analisaram as diferenças em termos dos interesses profissionais a partir da participação de diferentes grupos de *stakeholders* no contexto da primeira fase do projeto de substituição da IAS 39, intitulada “*Financial Instruments – Recognition and Measurement*” pela IFRS 9, por sua vez intitulada “*Financial Instruments*”. Os respondentes foram identificados consoante o grupo de *stakeholders*, tendo-se verificado a existência de diferenças significativas entre as respostas obtidas por parte dos distintos grupos envolvidos no processo, sobretudo entre o grupo dos preparadores financeiros e dos organismos reguladores e/ou normalizadores e as associações profissionais ligadas à contabilidade.

Larson e Brown (2001) investigaram a relação entre a posição dos grupos de interesse, por um lado, e as normas de contabilidade e as regras fiscais dos respetivos países de origem, por outro. A norma dos contratos de construção foi utilizada como objeto de estudo. O estudo encontrou uma associação entre as posições de *lobbying* dos inquiridos e as normas de Contabilidade e legislação fiscal do país de origem dos respondentes, fornecendo, assim, evidências que suportam a ideia de que os respondentes se opõem a mudanças no *status quo* (do relato financeiro ou em matéria fiscal), particularmente as mudanças que podem provocar consequências económicas no futuro.

Santos e Santos (2014) analisaram os fatores determinantes relativamente à submissão de *comment letters* no âmbito da audiência pública do DP *Extractive Activities* do Iasb, no sentido de identificar estratégia de *lobbying* na regulação contabilística do setor petrolífero. Os autores identificaram a dimensão da empresa como um fator determinante, indicando que existe uma maior probabilidade de o *lobbying* ser praticado por grandes empresas petrolíferas, que apresentaram uma propensão para a manutenção do *status quo*.

Hartwig (2012) analisou as posições dos preparadores e não preparadores em relação à contabilização da amortização do *goodwill*, por meio do estudo de 128 *comment letters* enviadas sobre o ED3 *Business Combinations*. Devido a consequências económicas, os preparadores demonstraram incentivos para perpetuar o *lobby* para a abordagem de não amortização e os não preparadores para a abordagem de amortização, existindo, assim, um maior apoio à amortização do *goodwill* por parte dos não preparadores. Os resultados demonstraram, em linha com estudos anteriores, que os dois grupos usam argumentos baseados em *frameworks*, em vez de argumentos de consequências económicas, indicando que tanto os preparadores como os não preparadores apontam os pontos fortes e fracos sob esta abordagem, em detrimento das razões relacionadas com as atividades de *lobbying*, isto é, consequências que afetassem a versão final da norma.

Anantharaman (2015) analisou as *comment letters* submetidas ao Fasb no âmbito do ED 201 *Business Combinations* e posterior revisão, tendo por base a evolução da *Statement of Financial Accounting Standards* (SFAS) 141, de mesma designação, e da SFAS 142 *Goodwill and Other Intangible Assets*. Contrariamente às abordagens propostas pelo Fasb, a maioria dos respondentes se apresentou contrária à abolição do método da comunhão de interesses não em termos teóricos, mas em termos práticos, por resultar em consequências económicas negativas para as empresas de vários setores. No que concerne ao tratamento do *goodwill*, houve um maior apoio à abordagem de “amortização com imparidade” *versus* a abordagem de imparidade em exclusivo, sendo a visão dominante entre a maioria dos respondentes, particularmente das empresas de auditoria, a de que a última abordagem não seria fiável o suficiente para ser aplicável na prática.

Do Carmo, Mussoi e Carvalho (2011) analisaram a influência dos grupos de interesse no âmbito do DP das locações, tendo por base as 302 *comment letters* recebidas no período de março a julho de 2009, que resultou no ED emitido em agosto de 2010. Os respondentes foram classificados em preparadores (empresas e associações de empresas não ligadas à Contabilidade), profissionais da contabilidade (empresas e associações de empresas ligadas à Contabilidade), normalizadores e académicos. Algumas informações foram adicionadas a tais grupos, nomeadamente: o país de origem do respondente, o número de representantes nativos no *board* do Iasb, o montante total de financiamento do *board* efetuado pelas entidades do país do respondente e o índice de capitalização do mercado local. Com base em técnicas de regressão logística, os autores verificaram se as características dos respondentes influenciaram a posição manifestada pelo Iasb no ED sobre locações após a emissão do DP. Os resultados obtidos sugerem que apenas as opiniões de profissionais da contabilidade, normalizadores nacionais e académicos exerceram influência nas decisões tomadas pelo Iasb.

Também no âmbito das locações, Mellado-Bermejo e Esteban (2014) examinaram as *comment letters* submetidas no contexto do DP de 2009 e dos ED de 2010 e 2013, de modo a analisar a influência dos países na proposta de contabilidade de locações emitida pelo IASB e Fasb. Com base nas 1.746 *comment letters* recolhidas, os resultados obtidos identificaram diferenças significativas na intensidade de participação por país, sendo influenciada pelo rendimento, linguagem e proteção dos credores do país de origem.

Kort (2011), por sua vez, analisou a influência dos interesses próprios sobre as posições tomadas pelas empresas no processo de elaboração da mesma norma (locações). O estudo focou-se apenas nas *comment letters* enviadas pelos arrendatários, tendo por objetivo identificar se as características das empresas influenciam as respostas enviadas. A investigação examina as *comment letters* relativas ao DP de 2009 (105 respostas) e o ED de 2010 (149 respostas). Os resultados indicam que as obrigações em matéria de locações e o rácio de solvabilidade das empresas têm uma grande influência sobre os comentários enviados, indicando que eles se encontram distorcidos pelos interesses próprios das empresas, em detrimento do interesse público.

O ponto seguinte deste artigo divulga as hipóteses e linhas metodológicas definidas para a concretização do objetivo inicialmente definido, tendo em conta o enquadramento teórico apresentado nesse ponto.

3. Hipótese e metodologia

O presente estudo propõe-se a investigar as diferenças entre os grupos de *stakeholders* participantes nos processos de emissão/alteração de normas do Iasb por via das *comment letters*. Tais documentos são uma parte integrante do processo de normalização e contêm informações valiosas sobre as opiniões das partes, nomeadamente, emissores, profissionais da contabilidade e auditores, analistas de valores mobiliários, e outros (Anantharaman, 2015). Mellado-Bermejo e Esteban (2014) referem que as *comment letters* permitem aos investigadores compreenderem melhor as questões críticas acerca de uma nova norma, as suas características e o comportamento das partes que integram o processo. Além disso, permitem analisar a ligação entre as *comment letters* e a norma final. Esta é uma informação valiosa para o mercado, preparadores e utilizadores em geral, pois permite aferir a importância de fatores económicos e políticos no processo de normalização contabilística derivados de interesses particulares de determinado(s) grupo(s) de *stakeholders* (Mellado-Bermejo & Esteban, 2014). Asekomeh *et al.* (2006) referem, no mesmo sentido, que as *comment letters* e as transcrições de audiências públicas proporcionam uma das formas mais fiáveis de evidência para estudos relacionados com o *lobbying*, por comparação às respostas obtidas a partir de estudos que utilizam o questionário.

A recolha dos dados para este estudo foi efetuada por meio das *comment letters* de resposta ao ED revisto (2013) relativo ao projeto de substituição da IAS 17 pela IFRS 16. Georgiou (2004) sugere a existência de mais empresas a praticar *lobby* durante as etapas de consulta pública mais eficazes (por exemplo, período de exposição de um DP), comparativamente com os estágios iniciais do processo (por exemplo, a formação da agenda). Kort (2011) também identificou no seu estudo que as *comment letters* enviadas em uma fase inicial do processo de elaboração da norma são menos tendenciosas do que as enviadas posteriormente. Tendo em conta o anteriormente exposto, para atingir os objetivos inicialmente propostos, este estudo recorre às opiniões contidas nas *comment letters* submetidas à consulta pública no âmbito do ED revisto (2013), com período compreendido entre 16 de maio e 13 de setembro de 2013.

O estudo utiliza, assim, a análise de conteúdo como metodologia de pesquisa. Esta análise é definida por Krippendorff (1980) como um método de investigação que permite realizar inferências replicáveis e válidas a partir de dados, de acordo com o seu contexto. Weber (1990), por sua vez, define-a como um método de investigação que utiliza um conjunto de procedimentos com o objetivo de elaborar inferências a partir de determinado texto. Para o autor, a análise de conteúdo é particularmente útil, uma vez que permite transformar e codificar o texto no sentido da pesquisa a ser conduzida.

As respostas recolhidas foram então classificadas em função dos grupos de *stakeholders* respondentes. A referida classificação procura captar a existência de potenciais interesses particulares no tema em análise (locações), característicos da existência de *lobbies*, tal como se encontra subjacente à hipótese definida. Designadamente, Kort (2011) refere que, enquanto os organismos de normalização esperam que as empresas participem no processo de elaboração da norma tendo em conta o interesse público, a maioria das empresas critica as propostas de elaboração de novas normas contabilísticas com base no seu próprio interesse.

A amostra foi constituída inicialmente por 641 *comment letters*, tendo-se excluído um número correspondente a 39 respostas por não ter sido possível identificar qualquer posicionamento específico a pelo menos uma das questões levantadas. A Tabela 1 identifica a classificação proposta para os distintos grupos de *stakeholders* e o número de respostas (*comment letters*) recebidas de cada grupo.

Tabela 1

Classificação dos *stakeholders* respondentes e distribuição das respostas

Código	Classificação das entidades	Distribuição absoluta	Distribuição relativa (em %)
NFI	Entidades não financeiras	301	50,0
FIN	Entidades financeiras	137	22,8
REG	Reguladores e associações profissionais	132	21,9
OUT	Outros (académicos e preparadores particulares)	32	5,3
	Total	602	100

A definição dos grupos baseou-se na identificação de interesses potencialmente comuns (característico dos *lobbies*) e na maior homogeneidade possível entre os elementos da população, sem prejuízo da identificação de uma participação minimamente representativa nesta. No grupo FIN (entidades financeiras) foram incluídas as entidades ligadas às instituições de crédito e sociedades financeiras, ao passo que o grupo NFI (entidades não financeiras) é composto por empresas cuja atividade ou negócio principal insere-se no âmbito das sociedades não financeiras. Assim, e na composição final, o grupo outros é o menos representativo, com cerca de 5%, incluindo, fundamentalmente, preparadores em nome individual e académicos. Merece particular menção, nesse contexto, a tentativa de segregação dos seguintes elementos da população, que, no entanto, se demonstrou inviável face aos objetivos anteriormente descritos:

- **Audidores, particularmente os oriundos das empresas multinacionais de auditoria** (incluídos no grupo das “entidades não financeiras”): tentativa inviabilizada pela reduzida participação de tais elementos na amostra;
- **Associações profissionais** (incluídos no grupo dos “reguladores e associações profissionais”): além da reduzida participação, nem sempre a distinção entre este grupo e o grupo dos reguladores é evidente, ao que se acresce o facto de que algumas associações apresentam em certas jurisdições competências de regulação contabilística; e
- **Reguladores financeiros versus não financeiros** (incluídos, conjuntamente, no grupo dos “reguladores e associações profissionais”): apesar do potencial interesse dessa classificação (tendo em conta o objetivo deste estudo), em diversos casos a classificação não se apresentava clara ou homogénea. A título de exemplo, reguladores de mercados de valores mobiliários poderão defender interesses, quer de entidades do setor financeiro, quer de entidades do setor não financeiro. Nesse sentido, como garantia de uma maior harmonização como grupo, e porque outras distinções se apresentaram inviáveis (baixas representatividades dos distintos grupos), optou-se pela agregação dessas observações num único grupo.

Doze questões foram propostas pelo Iasb na fase final do projeto, e que correspondem, de forma isolada ou agrupada, às variáveis deste estudo. A partir do conteúdo das referidas questões, propôs-se para efeitos de análise a agregação das mesmas em torno do seu conteúdo principal em matéria contabilística. Tal informação encontra-se descrita na Tabela 2.

Tabela 2

Variáveis: questões em discussão no ED revisto (2013)

Código	Conteúdo da Questão (Q)	Temática	
Q1	Concorda com a definição de locação e requisitos propostos sobre como uma entidade determinaria quando um contrato contém uma locação?	Questões principais: Critérios de reconhecimento, mensuração e divulgação (incluindo regras de transição) no âmbito da IFRS 16	
Q2	Concorda que o locatário deva aplicar um modelo contabilístico distinto, de acordo com o consumo expetável de benefícios económicos incorporados no ativo subjacente realizado pelo locatário?		
Q3	Concorda que o locador deva aplicar um modelo contabilístico distinto, de acordo com o consumo expetável de benefícios económicos incorporados no ativo subjacente realizado pelo locatário?		
Q4	Concorda que o princípio de consumo expetável do locatário deve ser aplicado utilizando requisitos que diferem conforme o proprietário do ativo subjacente?		
Q5	Concorda com as propostas sobre prazo de locação?		
Q6	Concorda com as propostas sobre a mensuração dos pagamentos de locação variáveis?		
Q7	Aquando da transição, concorda com a adoção de uma abordagem retrospectiva modificada ou total para o reconhecimento e mensuração das locações?		
Q8	Concorda com os requisitos de divulgação propostos para locador/locatário?		
Q9	Numa ótica de balanceamento custo-benefício, concorda isentar entidades não cotadas da reconciliação de passivos de locação ou usar uma taxa de desconto <i>risk-free</i> para mensurá-los?		Questões acessórias: Isenções, divulgações adicionais e relações da IFRS 16 com outras matérias reguladas em normas distintas
Q10	Concorda que não é necessário estabelecer critérios de mensuração e reconhecimento distintos para locações entre partes relacionadas?		
Q11	Concorda que não é necessário fornecer divulgações adicionais para locações entre partes relacionadas?		
Q12	Concorda que o direito de uso de um ativo deve estar enquadrado no âmbito da IAS 40 se a propriedade locada cumprir a definição de propriedade de investimento?		

Assim, tendo em conta os objetivos inicialmente definidos e o referencial teórico divulgado na parte precedente, por um lado, assim como o modelo proposto para o desenvolvimento deste estudo, por outro, foi definida a seguinte hipótese geral:

Verificam-se diferenças significativas, indiciadoras de *lobbying*, entre os grupos de *stakeholders* participantes no processo de substituição da IAS 17 pela IFRS 16 (Locações) tendo em conta os distintos interesses (*lobbies*) de tais grupos.

Para efeitos de realização do estudo proposto, as questões foram analisadas por meio da sua transformação em variáveis ordinais (de “1” a “5”), tendo por base a escala de classificação proposta na Tabela 3, igualmente representativa de uma escala do tipo “*Likert*”.

Tabela 3
Escala de classificação das respostas

Classificação	Definição
1	Quando o respondente se apresenta em desacordo com o posicionalmente sugerido na questão
2	Quando a resposta é apresentada sem posição aparentemente vinculativa por parte do respondente
3	Quando a resposta à questão não é fornecida ou é omissa
4	Quando o respondente se apresenta parcialmente em acordo com o posicionalmente sugerido na questão
5	Quando o respondente se apresenta em acordo com o posicionalmente sugerido na questão

Como se denota, a classificação “3” (ponto central) encontra-se associada às “não-respostas ou omissões”, representativos de uma não assunção de posição por parte do respondente e possibilitando a manutenção do respondente na população, encontrando-se os pontos extremos “1” e “5” como as posições contrárias (“em desacordo” e “em acordo”, respetivamente). A classificação “2” representa uma posição intermediária entre os pontos “1”, relativo às discordâncias, e “3”, associado à não resposta. De notar-se que a “não resposta” poderá indiciar o menor interesse do respondente pelos potenciais impactos da questão em análise, sendo igualmente uma informação relevante a ser captada no contexto do estudo. Este procedimento fora anteriormente utilizado, designadamente, por Holder, Karim, Lin e Woods (2013). Em sentido oposto, Do Carmo *et al.* (2011) e Carvalho *et al.* (2015) optaram por uma escala dicotómica, atendendo a métodos ou objetivos distintos. No primeiro caso, os autores procederam à análise por via de uma regressão logística, tendo como variável dependente as decisões do Iasb após o processo de discussão (“1” se em linha com o comentário recebido; “0” em caso contrário). No segundo, a utilização do teste estatístico do qui-quadrado foi determinante na seleção da escala, que pretendia analisar apenas em que medida as respostas divergiam consoante o enquadramento profissional dos respondentes, sem analisar diretamente se opiniões emanadas indiciavam, ou não, a existência de *lobbying*.

Os dados foram submetidos a distintas técnicas estatísticas de análise, consoante os objetivos em causa. Técnicas de análise descritiva (univariada) foram utilizadas (frequências) de modo a analisar o padrão geral das respostas por parte dos distintos grupos de respondentes. Técnicas não paramétricas bivariadas como o *Mann-Whitney-U* e o *Kruskal-Wallis*, apropriado para variáveis com as características anteriormente descritas, procuram, por seu turno, identificar resultados mais robustos relativamente às diferenças entre os grupos de respondentes (dois a dois e entre os vários grupos, respetivamente).

O ponto seguinte deste artigo apresenta os principais resultados obtidos, à luz da metodologia anteriormente descrita.

4. Análise dos resultados

A Tabela 4 apresenta as frequências relativas para a combinação questão/grupo de respondente/respostas obtidas.

Tabela 4

Frequência relativa: questões, grupo de respondentes e respostas obtidas

Questão		Resposta					Questão		Resposta				
		1	2	3	4	5			1	2	3	4	5
Q1	FIN	20%	5%	39%	17%	19%	Q7	FIN	24%	8%	36%	14%	18%
	NFI	22%	4%	28%	24%	22%		NFI	17%	6%	38%	21%	18%
	OUT	29%	3%	27%	12%	29%		OUT	24%	9%	52%	6%	9%
	REG	22%	5%	17%	33%	23%		REG	15%	9%	30%	20%	26%
Total		22%	5%	27%	24%	22%	Total		18%	7%	38%	18%	19%
Q2	FIN	52%	2%	19%	20%	7%	Q8	FIN	33%	3%	35%	17%	12%
	NFI	41%	5%	21%	22%	11%		NFI	35%	3%	33%	19%	10%
	OUT	47%	3%	23%	12%	15%		OUT	29%	3%	44%	15%	9%
	REG	39%	8%	9%	32%	12%		REG	39%	3%	18%	23%	17%
Total		44%	5%	17%	23%	11%	Total		35%	3%	31%	19%	12%
Q3	FIN	62%	3%	15%	13%	7%	Q9	FIN	6%	0%	86%	1%	7%
	NFI	40%	5%	26%	18%	11%		NFI	4%	1%	88%	5%	2%
	OUT	44%	0%	26%	21%	9%		OUT	9%	6%	67%	12%	6%
	REG	45%	7%	13%	20%	15%		REG	4%	2%	82%	5%	7%
Total		46%	5%	21%	17%	11%	Total		5%	1%	85%	4%	5%
Q4	FIN	57%	1%	15%	20%	7%	Q10	FIN	2%	1%	82%	1%	14%
	NFI	52%	3%	15%	21%	9%		NFI	3%	1%	85%	1%	10%
	OUT	53%	0%	14%	21%	12%		OUT	6%	3%	67%	6%	18%
	REG	47%	8%	7%	29%	9%		REG	5%	2%	79%	2%	12%
Total		52%	3%	14%	22%	9%	Total		3%	1%	82%	2%	12%
Q5	FIN	29%	0%	37%	18%	16%	Q11	FIN	2%	0%	83%	0%	15%
	NFI	21%	3%	29%	25%	22%		NFI	2%	1%	86%	1%	10%
	OUT	27%	0%	52%	9%	12%		OUT	0%	3%	70%	6%	21%
	REG	25%	2%	24%	29%	20%		REG	2%	2%	82%	1%	13%
Total		24%	2%	32%	23%	19%	Total		2%	1%	83%	1%	13%
Q6	FIN	25%	2%	40%	16%	17%	Q12	FIN	6%	3%	77%	2%	12%
	NFI	20%	3%	35%	21%	21%		NFI	4%	2%	80%	2%	12%
	OUT	18%	0%	52%	15%	15%		OUT	15%	3%	70%	3%	9%
	REG	22%	5%	24%	22%	27%		REG	4%	4%	56%	4%	32%
Total		21%	3%	36%	19%	21%	Total		5%	3%	73%	3%	16%

Destaca-se, de imediato, que de Q2 a Q4, mais diretamente associadas às matérias relativas ao reconhecimento e ao modelo de contabilização das locações, apresentam genericamente os maiores níveis de discordância ou não-vinculação (respostas “1” e “2”). As questões que cobrem aspectos relativos à identificação, prazos e mensuração das locações (Q1, Q5 e Q6, respetivamente), apresentam, por sua vez, os níveis de concordância genericamente mais elevados (respostas “4” e “5”). Um elevado nível de não resposta (resposta “3”) é passível de ser identificado para Q9 a Q12 (com um mínimo de 74% e um máximo de 85%), associadas às matérias acessórias propostas no ED revisto (2013) (isenções, divulgações adicionais e relações da IFRS 16 com outras matérias reguladas em normas distintas), o que indicia uma maior “indiferença” relativamente a tais questões. Em uma análise por grupos, é possível aferir que o grupo “FIN” apresenta níveis de discordância superiores nas questões Q2 a Q4 referidas. De forma menos expressiva (com frequência relativa a variar entre 27% e 33%), destaca-se a maior concordância, ainda que parcial, nas questões Q1 e Q5, e total, na questão Q6, do grupo “REG”.

A Tabela 5 apresenta os níveis de significância obtidos a partir dos resultados do teste de *Kruskal-Wallis*, que identifica a existência de diferenças expressivas entre os grupos em análise. Com base em tais resultados, verifica-se que um terço das questões (Q3, Q5, Q7 e Q12) apresentam divergências transversais entre os grupos analisados a um nível de significância de 5%, identificando-se adicionalmente diferenças também em termos da Q2, ainda que de forma menos expressiva. De notar-se que as primeiras questões (Q1 a Q8) encontram-se associadas, genericamente, com as questões principais da IFRS 16 (critérios de reconhecimento, mensuração e divulgação). Assim, a existência de divergências de opiniões de uma forma mais generalizada, conjugada com as conclusões anteriores, reforça, nesse âmbito, os indícios de um maior envolvimento das entidades na expressão dos seus posicionamentos (distintos) em torno dessas temáticas.

A análise preliminar de tais resultados, em linha com Hartwig (2012), permite aferir a existência de uma efetiva tentativa de influenciar o processo de normalização, materializada na particular oposição realizada pelo grupo “FIN” à Q2 e Q3 mencionadas, no sentido de impedir do modelo contabilístico proposto para os locatários, prejudicial aos seus interesses económicos. O elevado *know-how* deste grupo de entidades em matéria locações potencia a probabilidade de sucesso do efeito *lobbying* (Larson, 2008; Kothari *et al.* 2010).

Tabela 5

Teste de *Kruskal-Wallis* por grupos de respondentes (níveis de significância)

Questão	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12
N.Sig.	0,449	0,077	0,002	0,412	0,050	0,243	0,009	0,874	0,897	0,514	0,124	0,000

No intuito de analisar em mais pormenor as diferenças entre os grupos em análise, combinados “dois a dois”, o teste de *Mann-Whitney* foi adicionalmente aplicado. A Tabela 6 apresenta os níveis de significância obtidos a partir da realização do referido procedimento.

Tabela 6

Teste de *Mann-Whitney* por pares de grupos de respondentes (níveis de significância)

Questão	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12
NFI vs. FIN	0,387	0,041	0,000	0,313	0,032	0,124	0,069	0,723	0,904	0,185	0,140	0,557
NFI vs. REG	0,304	0,364	0,968	0,332	0,815	0,441	0,207	0,407	0,463	0,749	0,506	0,000
NFI vs. OUT	0,809	0,580	0,875	0,893	0,041	0,514	0,018	0,910	0,944	0,284	0,029	0,091
FIN vs. REG	0,099	0,013	0,003	0,089	0,115	0,066	0,015	0,687	0,523	0,453	0,525	0,000
FIN vs. OUT	0,925	0,580	0,067	0,507	0,461	0,783	0,298	0,935	0,953	0,757	0,244	0,229
REG vs. OUT	0,517	0,345	0,852	0,700	0,078	0,320	0,007	0,728	0,766	0,480	0,125	0,003

Em termos gerais, os resultados apresentam-se consistentes com as evidências proporcionadas pelo teste de *Kruskal-Wallis*, na medida em que são as variáveis já anteriormente indicadas (Q3, Q5, Q7 e Q12) que apresentam diferenças em pelo menos três combinações (ainda que, em alguns casos, apenas a um nível de significância de 10%), destacando-se nesse contexto Q7 e Q12, com diferenças em quatro combinações. Segue-se a variável Q2, com diferenças expressivas em duas combinações. As variáveis Q1, Q6 e Q11 apresentam diferenças significativas em apenas uma combinação (nos dois primeiros casos, apenas a um nível de significância de 10%). Apenas as variáveis Q8 a Q10 não apresentam diferenças expressivas entre as combinações analisadas.

Analisando-se em mais pormenor as combinações propostas, verifica-se um maior número de diferenças em duas combinações, nomeadamente, as combinações “Não Financeiras (NFI) vs. Financeiras (FIN)” e “FIN vs. Reguladores (REG)”. A observação das frequências relativas inseridas na Tabela 4, conjuntamente com o nível de significância do teste de *Mann-Whitney*, é um recurso útil na análise de tais resultados. Nesse contexto, ressalte-se que em ambos os casos as diferenças resultam de um maior nível de discordância por parte do grupo “FIN” em relação aos grupos “NFI” e “REG” para a generalidade das variáveis em que as diferenças se apresentam significativas, à exceção da Q12. Para esta última variável, o grupo “REG” diferencia-se dos demais pelo nível de concordância mais expressivo, ao mesmo tempo em que se apresenta como o grupo que mais resposta concedeu, em termos relativos, à referida questão. Tal facto leva mesmo a que este grupo se apresente sempre distinto dos demais no que à referida questão diz respeito. Tendo em conta que apenas nessa mesma questão (Q12) o grupo “NFI” se apresenta divergente do grupo “REG”, e à luz das considerações iniciais, é possível concluir que estes dois grupos se apresentam genericamente mais consensuais no que à revisão do conteúdo da norma de locações diz respeito. Contrariamente, o grupo “OUT” apresenta um maior número de divergências em relação aos grupos “NFI” e “REG”, por comparação ao grupo “FIN”, com o qual diverge. O exposto relativamente à discordância das entidades financeiras, em oposição à maior concordância de reguladores e entidades não financeiras, corrobora a teoria positiva da Contabilidade (Watts & Zimmerman, 1978), da agência (Jensen & Meckling, 1976 e Fama 1980) e do comportamento racional (Klein, 1946). Nesse sentido, o hipotético impacto negativo na informação financeira dos locatários, designadamente, em termos de rácios económico-financeiros e de reconhecimento e/ou divulgação de obrigações poderão justificar a posição de entidades financeiras, de acordo com Kort (2011).

O ponto seguinte deste artigo apresenta, por fim, as principais conclusões, limitações e potenciais contributos deste estudo para as futuras investigações neste campo.

5. Conclusões, limitações e perspectivas futuras

O incremento da transparência, da comparabilidade e a redução da necessidade de ajustamentos ao relato financeiro para efeitos de análise, atualmente ainda realizados pelos diversos *stakeholders* no contexto da IAS 17, foram identificados pelo Iasb e Fasn como objetivos norteadores do projeto de substituição pela nova norma das locações: a IFRS 16. A nova norma procura, assim, obter uma ainda melhor representação da imagem verdadeira e apropriada da posição financeira e do desempenho das entidades.

Atendendo ao exposto, os resultados apresentados apontam para a existência de um maior nível de divergências significativas entre os grupos de entidades financeiras e não financeiras no que às questões mais centrais/relevantes da IFRS 16 diz em respeito. Incluem-se nesse contexto, nomeadamente, as questões concernentes ao reconhecimento associado à existência de um modelo único ou dual de contabilização das locações por parte dos locatários e locadores (questões 2 e 3, respetivamente), de acordo com o consumo expeável de benefícios económicos incorporados no ativo subjacente e a utilização, à luz desse princípio, de requisitos diferenciados conforme o proprietário do ativo subjacente (questão 4).

É igualmente de destacar, nesse âmbito, o maior alinhamento entre as opiniões das entidades não financeiras e os reguladores, por oposição às diferenças verificadas entre estes últimos e as entidades financeiras. A constatação de tais diferenças entre os grupos encontra acolhimento em literatura anterior, nomeadamente, Do Carmo *et al.* (2011) e Carvalho *et al.* (2015), suportada por razões de *lobbies* perpetrados pelas distintas partes interessadas.

A análise detalhada de tais diferenças revela, designadamente, uma significativa oposição de entidades financeiras à questão 3 já atrás mencionada, relacionada com a aplicação, por parte do locador, de um modelo contabilístico distinto, de acordo com o consumo expeável de benefícios económicos incorporados no ativo subjacente realizado pelo locatário. Recorde-se que, como resultado final da norma, o modelo de contabilização das locações previsto na IAS 17 manteve-se em tais operações exclusivamente para os locadores. O exposto poderá traduzir a influência organizacional de que gozam este grupo de entidades no contexto regulatório específico desta norma, em linha, particularmente, com a teoria institucional preconizada por Bengtsson (2011).

As questões acessórias, que incluem matérias sobre as isenções, divulgações adicionais e relações da norma das locações com outras temáticas reguladas em normas distintas, obtiveram níveis de adesão diminutos, o que se associa ao desinteresse por partes dos distintos grupos em tópicos de influência direta mais diminuta na perceção dos investidores acerca das obrigações das entidades resultantes de locações.

Este trabalho apresenta algumas limitações. A primeira, inerente a estudos dessa natureza, diz respeito à subjetividade associada à classificação das respostas, quer em termos da caracterização dos respondentes, quer em termos da codificação à luz da escala proposta. Igualmente inseparável de estudos desta natureza, a possibilidade de os respondentes participantes no processo de discussão pública do Iasb não constituírem uma amostra representativa do universo de *stakeholders* de referência constitui outra limitação sob o ponto de vista do desenho da amostra que não pode deixar de ser referenciada.

As justificações económicas ou concetuais apresentadas pelos respondentes em matérias de relevante impacto financeiro, como é o caso das locações, representa outra possibilidade de continuidade deste estudo. Não tendo sido tal aspeto aqui analisado, a assimetria no tratamento previsto na IFRS 16 entre os locatários e locadores poderia ser avaliada à luz dos resultados obtidos e das eventuais consequências do exercício de *loobyng* por parte das entidades financeiras, sendo esta uma proposta de continuidade para esta investigação. Adicionalmente, a análise das formas de operacionalização utilizadas nas estratégias de *lobbying* constituem oportunidades de investigação futura nesta área.

Aferir a existência de diferenças significativas de opinião indiciadoras de *lobbying* no âmbito de um projeto de substituição de norma promovido pelo Iasb, e em função dos distintos interesses envolvidos (*lobbies*), constitui, assim, o principal contributo da presente investigação. Adicionalmente, pode ser apontado como elemento de inovação deste estudo a análise igualmente efetuada do aparente comportamento dos respondentes face às perguntas apresentadas, tendo em conta o potencial interesse que tais questões despertam à luz das distintas temáticas que lhes estão subjacentes.

Referências bibliográficas

- Allen, A., Ramanna, K. & Roychowdhury, S. (2014). Auditor lobbying on accounting standards. *Harvard Business School Accounting & Management Unit*. Working Paper No. 15-055.
- Anantharaman, D. (2015). Regular paper: Understanding the evolution of SFAS 141 and 142: An analysis of comment letters. *Research in Accounting Regulation*, 27 (2), pp. 99-110. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2015.09.001>
- Asekomeh, A., Russell, A. & Tarbert, H. (2006). A critical analysis of the use of accounting standards' comment letters as lobbying tools by extractive industry firms. *Petroleum Accounting and Financial Management Journal*, 25(3), pp. 55-76. Recuperado em 23 abril, 2017, de: <https://repository.abertay.ac.uk/jspui/handle/10373/70>.
- Bamber, M. & McMeeking, K. (2016). An examination of international accounting standard-setting due process and the implications for legitimacy. *The British Accounting Review*, 48, pp. 59-73. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2015.03.003>
- Bengtsson, E. (2011). Repoliticalization of accounting standard setting - The IASB, the EU and the global financial crisis. *Critical Perspectives on Accounting*, 22 (6), pp. 567-580. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2011.04.001>
- Carvalho C., Albuquerque, F., Teixeira Quirós, J. & Justino, M. (mai./jun./jul./ago. 2015). Uma análise das diferenças em termos dos interesses profissionais a partir do projeto de substituição da IAS 39. *Revista Contabilidade Financeira – USP*, 26(68), pp. 181-194. DOI: <https://doi.org/10.1590/1808-057x201500530>
- Chatham, M., Larson, R. & Vietze, A. (2010). Issues affecting the development of an international accounting standard on financial instruments. *Advances in Accounting*, 26 (1), pp. 97-107. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2010.03.002>
- Do Carmo, C., Mussoi, A., & Carvalho, L. (2011). *A influência dos grupos de interesse no processo de normatização contábil internacional: O caso do discussion paper sobre leasing*. Anais Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 11. São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 23 abril, 2017, de: <http://repositorio.bc.ufg.br/handle/ri/416>.
- Donkersley, K., Ravelli, R., & Buchanan, P. (2016). *IFRS 16 Leases*. [Em linha]. Recuperado em 20 abril, 2017, de: <http://www.ifrs.org/Alerts/ProjectUpdate/Documents/2016/Webinar-IFRS-16-Leases.pdf>.
- Fama, E. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. *The Journal of Political Economy*, 88(2), pp. 288-307. Recuperado em 25 abril, 2017, de: <http://www.jstor.org/stable/1837292>.
- Fogarty, T. (1992). Financial accounting standard setting as an institutionalized action field: Constraints, opportunities and dilemmas. *Journal of Accounting and Public Policy*, 11(4), pp. 331-355. DOI: [https://doi.org/10.1016/0278-4254\(92\)90003-G](https://doi.org/10.1016/0278-4254(92)90003-G)
- Georgiou G. (2004). Corporate lobbying on accounting standards: Methods, timing and perceived effectiveness. *ABACUS*, 40(2), pp. 219-237. DOI: [v10.1111/j.1467-6281.2004.00152.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2004.00152.x).
- Giner, B., Arce, M. (2012). Lobbying on accounting standards: Evidence from IFRS 2 on Shared-Based Payments. *European Accounting Review*, 21(4), pp. 655-691. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2012.701796>
- Hansen, B. (2010). *Lobbying of the International Accounting Standards Board: An empirical investigation*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1081413>

- Hartwig, F. (2012). Preparers' and Non-Preparers' Lobbying on the Proposed Prohibition of Goodwill Amortisation in ED3 'Business Combinations'. *The Finnish Journal of Business Economics*, 63(3-4), pp. 30-60. Recuperado em 23 abril, 2017, de: <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:du-12549>.
- Hill, N., Shelton, S. & Stevens, K. (2002). Corporate lobbying behaviour on accounting for stock-based compensation: Venue and format choices. *ABACUS*, 38(1), pp. 78-90. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-6281.00098>
- Holder, A., Karim, K., Lin, K. & Woods, M. (2013). A content analysis of the comment letters to the FASB and IASB: Accounting for contingencies. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 29(1), pp. 134-153. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2013.03.005>
- International Financial Reporting Standards (IFRS) (2016). *Exposure Draft Leases (ED/2013/6)*. [Em linha]. Recuperado em 20 abril, 2017, de: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Exposure-Draft-May-2013/Documents/ED-Leases-Standard-May-2013.pdf>
- International Financial Reporting Standards (IFRS) (2016a). *IFRS 16 Leases: Effects analysis*. [Em linha]. Recuperado em 16 novembro, 2017, de: <http://www.ifrs.org/-/media/project/leases/ifrs/published-documents/ifrs16-effects-analysis.pdf>.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), pp. 305-360. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jorissen, A., Lybaert, N., Orens, R. & Van Der Tas, L. (2012). Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis. *European Accounting Review*, 21(4), pp. 693-729. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2010.522775>
- Kenny, S. & Larson, R. (1993). Lobbying behaviour and the development of international accounting standards: The case of the IASC's joint venture project. *European Accounting Review*, 2(3), pp. 531-554. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638189300000050>
- Klein, L. (1946). Macroeconomics and the Theory of Rational Behavior. *Econometrica*, 14 (2), pp. 93-108. DOI: <https://doi.org/10.2307/1905362>
- Kort, N. (2011). *Self-interest in lobbying on accounting standards: The case of a new lease standard*. Dissertação de Mestrado. Universidade de Tilburg, Holanda. Recuperado em 25 abril, 2017, de: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=120551>.
- Krippendorff, K. 1980. *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. California, Sage Publications, Inc.
- Kothari, S., Ramanna, K. & Skinner, D. (2010). Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), pp. 246-286. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.003>
- Larson, R. (2002). The IASC'S search for legitimacy: An analysis of the IASC'S standing interpretations Committee. *Advances in International Accounting*, 15, pp. 79-120. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0897-3660\(02\)15020-3](https://doi.org/10.1016/S0897-3660(02)15020-3)
- Larson, R. (2007). Constituent participation and the IASB's International Financial Reporting Interpretations Committee. *Accounting in Europe*, 4(2), pp. 207-254. doi: <https://doi.org/10.1080/17449480701727981>
- Larson, R. (2008). An examination of comment letters to the IASC: Special purpose entities. *Research in Accounting Regulation*, 20, pp. 27-46. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1052-0457\(07\)00202-0](https://doi.org/10.1016/S1052-0457(07)00202-0)

- Larson, R., & Brown, K. (2001). Lobbying of the International Accounting Standards Committee: The case of construction contracts. *Advances in International Accounting*, 14, pp. 47-73. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0897-3660\(01\)14005-5](https://doi.org/10.1016/S0897-3660(01)14005-5)
- Lloyd, S. (2016). *Investor perspectives - A new lease of life*. [Em linha]. Recuperado em 20 abril, 2017, de: <https://dart.deloitte.com/resource/1/e93ed2dc-3f2f-11e6-95db-b1f180414c3d>.
- Mellado-Bermejo, L. & Esteban, L. (2014). An exploratory study of countries participation intensity in comment-letters: Leases accounting proposal. *Encuentro AECA: "Recuperação económica: confiança e investimento na Europa"*, 16. Leiria, Portugal. Recuperado em 26 abril, 2017, de: <http://www.aeca1.org/xviencuentroaeca/cd/59a.pdf>.
- Orens, R., Jorissen, A., Lybaert N. & Van Der Tas, L. (2011). Corporate lobbying in private accounting standard setting: Does the IASB have to reckon with national differences?. *Accounting in Europe*, 8(2), pp. 211-234. DOI: <https://doi.org/10.1080/17449480.2011.621672>
- Posner, R (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 5(2), pp. 335-358. DOI: <https://doi.org/10.2307/3003113>
- Procházka, D. (2015). Lobbying on the IASB standards: An analysis of the lobbyists' behaviour over period 2006-2014. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 4(2), pp. 129-143. DOI: <https://doi.org/10.12775/CFJA.2015.020>
- Santos, O. & Santos, A. (2014). Lobbying on accounting regulation: Evidence from the oil industry. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65). DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772014000200004>
- Scott, W. (1987). The Adolescence of institutional theory. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), pp. 493-511. DOI: <https://doi.org/10.2307/2392880>
- Stigler, G. (1971). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), pp. 3-21. DOI: <https://doi.org/10.2307/3003160>
- Watts, R. & Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53(1), pp. 112-134. Disponível em http://lib.cufe.edu.cn/upload_files/other/4_20140515041338_6%20Watts,%20R.%20L.,%20Zimmerman,%20J.%20L.%EF%BC%881978%EF%BC%89Towards%20a%20Positive%20accounting%20theory%20for%20the%20determination%20of%20accounting.pdf.
- Weber, R. (1990). *Basic content analysis (Quantitative Applications in the Social Sciences)*, N°. 49. California, Sage Publications, Inc.

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	Simples.
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>.