

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. 16, n. 3, jul./set. 2022

Disponível online em www.repec.org.br

DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v16i3>

EQUIPE EDITORIAL

CORPO DIRETIVO

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

COMITÊ DE POLÍTICA EDITORIAL

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

EDITOR

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

EDITORES ADJUNTOS

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

COMITÊ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

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

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

Elaine Cristina Oliveira, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

REVISÃO DE NORMALIZAÇÃO

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

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

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

PROJETO GRÁFICO

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

DIAGRAMAÇÃO

Cristian Lisboa, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil
Sabrina Mourão, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

BIBLIOTECÁRIA

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

ASSISTENTE EDITORIAL

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

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

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

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

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

© Abracicon – Academia Brasileira de Ciências Contábeis – 2022



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

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

Trimestral

ISSN: 1981-8610

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

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

CDU-657

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

Palavra do Editor

Caro(a) leitor(a), estamos entregando o terceiro número do ano de 2022. Gostaria de parabenizar os autores dos artigos que serão publicados nesta edição, além de agradecer todos os autores que submeteram seus artigos, mas que, infelizmente, não tiveram seus artigos aprovados. Gostaria, também, de dar as boas-vindas aos novos editores, Prof. Dr. José Renato, da Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS), e Prof. Renato Gurgel, da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

Neste número, o primeiro artigo, escrito por Laís Vieira, Natália de Oliveira, Valéria Bressan e José Francisco tem como objetivo investigar os fatores determinantes da diversificação de receitas nas cooperativas de crédito brasileiras. Como resultado, mostraram-se significativos os fatores determinantes da diversificação das cooperativas de crédito: o Retorno sobre o Patrimônio Líquido, a Margem de Juros Líquida e as Despesas Gerais. Os achados indicaram que cooperativas mais rentáveis possuem maior tendência à diversificação; que as cooperativas compensariam uma diminuição das suas fontes de receitas tradicionais com outras receitas não tradicionais; e que o aumento das despesas operacionais pode ter como uma de suas consequências uma maior diversificação de receitas.

O segundo artigo, escrito por Angélica Ferrari, Paulo Roberto da Cunha e Jéssica Petri, tem como objetivo analisar a relação entre o comportamento dos auditores em situações de conflitos organizacionais e a confiança e cooperação entre auditores internos e externos. Os resultados suportam que os fatores que orientam a decisão de confiar e cooperar podem ser interpretados de modo distinto entre auditores internos e externos, além de serem influenciados por características como idade, sexo e cargo do auditor. Os resultados quanto ao comportamento do auditor em conflitos organizacionais demonstram que tanto auditores internos como externos apresentam em sua maioria atitudes direcionadas para a solução dos conflitos. Esse perfil dos auditores influencia positivamente a confiança e cooperação entre a auditoria interna e externa.

O terceiro artigo é um caso de ensino e foi escrito por Anderson Silveira, Luiz Aparecido Reis, Jailson Lana e Raul Partyka. O artigo retrata uma situação financeira familiar de adversidade, o momento em que o provedor deve se aposentar. Mesmo com uma excelente renda mensal, mas sem nunca ter pensado no futuro e utilizando os recursos totais para atender às necessidades imediatas, o provedor não promove geração de renda extra para complementar a aposentadoria. O caso adota uma narrativa com diálogos lúdicos e fictícios, provenientes das vivências dos autores, porém, com objetivos e acontecimentos reais. Assim, é promovida a reflexão dos leitores sobre a importância da educação financeira, levando-se em conta todos os aspectos que envolvem obter renda, poupar, gastar conscientemente, criar investimentos e, por fim, almejar a sonhada aposentadoria sustentável.

O quarto artigo foi escrito por José Glauber dos Santos, Alessandra Vasconcelos e Márcia De Luca e tem como objetivo examinar se nas empresas brasileiras de capital aberto os gastos ambientais são influenciados pela folga financeira. Os resultados principais comprovaram que a folga financeira baseada no caixa e nas disponibilidades afeta negativamente os gastos ambientais, sendo essa relação algo persistente. Constatou-se ainda que a folga financeira baseada na medida abrangente do índice de Kaplan e Zingales (1997) afeta positivamente os gastos ambientais, sem relação de persistência.

O quinto artigo, escrito por Andson Braga, Daniel Mucci e Myrna Lima, tem um objetivo duplo. Primeiramente, os autores propuseram uma tipologia de pesquisa empírica quantitativa em contabilidade gerencial baseada em duas características de desenho: presença de grupo de controle e representatividade da amostra. Em segundo lugar, foram discutidas as implicações dos métodos para *trade-offs* entre validade interna e externa.

O sexto artigo, dos autores Mara Jane Contrera Malacrida e Ariovaldo dos Santos, tem como objetivo verificar em que medida a distribuição da riqueza gerada pelas maiores empresas de capital aberto e fechado, que operam no Brasil, dos principais ramos da atividade econômica, difere quanto à carga tributária, à remuneração dos capitais empregados (próprios e de terceiros) e à remuneração dos funcionários dessas empresas, no período de 1999 a 2018. Como resultado, percebe-se que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada pelos principais ramos da economia (indústria, comércio, serviços, instituições financeiras e seguradoras), para empregados, acionistas e credores. Esse resultado também foi verificado na proporção da riqueza destinada ao Governo por meio de tributos. Como principais contribuições, este estudo evidencia grande desequilíbrio na distribuição da riqueza gerada pelos diversos ramos da atividade econômica e que os ramos industrial, comercial e de serviços arcaram com uma carga tributária bastante superior à dos bancos e à das seguradoras ao longo dos 20 anos analisados, impactando de forma negativa o montante que esses três ramos distribuíram aos funcionários e acionistas quando comparados aos bancos e às seguradoras.

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

Agradeço aos pesquisadores que submeteram seus artigos à REPeC e aos avaliadores, sempre prestativos. Parabéns para os que tiveram os artigos aprovados, pois a demanda é bastante alta e o caminho até a publicação final árduo.

Muito obrigado! Espero que desfrutem desta nova edição.

Saudações acadêmicas.

Gerlando Lima, PhD.
Editor-Chefe.

Determinantes da estratégia de diversificação de receitas em cooperativas de crédito brasileiras

Laís Karlina Vieira

<https://orcid.org/0000-0002-5484-1580>

Natália Garcia de Oliveira

<https://orcid.org/0000-0001-7177-9750>

Valéria Gama Fully Bressan

<https://orcid.org/0000-0001-6340-9717>

José Roberto de Souza Francisco

<https://orcid.org/0000-0002-1880-5304>

Resumo

Objetivo: Este estudo investigou os fatores determinantes da diversificação de receitas nas cooperativas de crédito brasileiras.

Método: A pesquisa utilizou uma amostra de 482 cooperativas de crédito singulares, pertencentes aos sistemas Sicoob, Sicredi e Unicred, durante o período de 2009-2 a 2018-2. Os fatores determinantes da diversificação foram obtidos a partir de um modelo de regressão múltipla, estimado pelo Método dos Momentos Generalizado Sistêmico, em dois estágios.

Resultados: Mostraram-se significativos como fatores determinantes da diversificação das cooperativas de crédito: o Retorno sobre o Patrimônio Líquido, a Margem de Juros Líquida e as Despesas Gerais. Os achados indicaram que cooperativas mais rentáveis possuem maior tendência à diversificação; que as cooperativas compensariam uma diminuição das suas fontes de receitas tradicionais com outras receitas não tradicionais; e que o aumento das despesas operacionais pode ter como uma de suas consequências uma maior diversificação de receitas.

Contribuições: Contribuiu-se para o entendimento de quais fatores levam as cooperativas de créditos a adotarem estratégias de diversificação de receitas, o que aumenta suas receitas com atividades não tradicionais, uma vez que a busca por novas fontes de receitas pode ser importante para aumentar a receita geral da instituição.

Palavras-chave: Instituições financeiras; Atividades não tradicionais; Operações de crédito.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 21/12/2021. Pedido de Revisão em 23/3/2022. Resubmetido em 18/6/2022. Aceito em 15/7/2022 por Professor Vinicius Gomes Martins (Editor) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 14/10/2022. Organização responsável pelo periódico: ABRACON.

1. Introdução

As mudanças ocorridas no sistema econômico nacional e internacional nas últimas décadas tiveram um reflexo na forma como as atividades financeiras são desenvolvidas. Brighi e Venturelli (2016) chamam a atenção para a desregulamentação do setor bancário que resultou em uma expansão do escopo das suas atividades, e, em uma mudança de fontes de receita, de tradicionais para não tradicionais. Ao mesmo tempo em que as instituições financeiras se ampliavam, elas também espalhavam suas operações por várias áreas geográficas.

Além dos empréstimos bancários tradicionais, as instituições financeiras são capazes de se envolver em atividades extrapatrimoniais não tradicionais, que podem incluir: ganhos e taxas de negociação, taxas de banco de investimentos e corretagem, taxas de serviço líquidas, comissões de seguros, ganhos líquidos em vendas de ativos, receita fiduciária, securitização líquida, encargos de serviços em contas de depósito, outras transações no exterior e outras receitas sem juros (Nguyen, 2012). Desse modo, as atividades não tradicionais podem ser definidas por receitas não provenientes de juros (Araújo, Comes & Guerra, 2011). Uma vez que o setor financeiro é considerado diversificado, a desregulamentação, os avanços tecnológicos e a consolidação fornecem uma base rica para as pesquisas (Jouida & Hellara, 2018).

Na literatura, estudos também têm enfatizado a diversificação através da expansão de produtos e serviços em cooperativas de crédito, como forma de manter suas posições nos mercados financeiros (Esho et al., 2005), explorar as oportunidades de diversificação (Goddard et al., 2008), acessar novas fontes de receitas (Mathuva, 2016), obter economias de diversificação e incentivar o crescimento da instituição (Malikov et al., 2017). Isso destaca o interesse de melhor entender o processo de diversificação de produtos financeiros em cooperativas de crédito no Brasil.

O Sistema Nacional de Crédito Cooperativo (SNCC) se destacou por um crescimento acima do restante do Sistema Financeiro Nacional (SFN), no período de 2016 a 2020. Nesse sentido, tem-se que o ativo total ajustado (ATA) do SNCC passou de R\$174,3 bilhões em dezembro de 2016 para R\$371,8 bilhões em dezembro de 2020, enquanto sua participação no ativo total do SFN passou de 2,5% para 3,71% no mesmo período. Ao passo que a carteira de crédito do SNCC foi de R\$95 bilhões (2,74% do SFN) para R\$228,7 bilhões (5,1% do SFN), resultando em um aumento acumulado de 134,6% (Banco Central do Brasil, 2020a). Salienta-se ainda os resultados das cooperativas no ano de 2020, no qual houve um aumento de 4,6% nas rendas com operações de crédito e um crescimento de 18,4% nas receitas de serviços. O destacado crescimento das receitas de serviços está em consonância com o aumento da base de clientes, da maior diversificação de produtos e serviços e do maior dinamismo das cooperativas de crédito na relação com seus cooperados (Banco Central do Brasil, 2020b).

Outro ponto de notoriedade no SNCC foram os processos de incorporação das cooperativas de crédito, sendo considerado o principal fator de redução no número de cooperativas. No momento da incorporação, há a unificação dos patrimônios e das operações, bem como do quadro de associados das cooperativas. O processo de incorporação é realizado na expectativa de se obter ganhos de eficiência para a entidade resultante, melhor atendimento das demandas dos associados, ganhos de escala, bem como aumento do escopo de produtos e serviços (Banco Central do Brasil, 2020b).

Desse modo, tendo em vista a importância da estratégia de diversificação para as instituições financeiras, inclusive para as cooperativas de crédito, estudos começaram a investigar os fatores que seriam decisivos na estratégia de diversificar (Ferreira & Braga, 2004; Pennathur, Subrahmanyam, & Vishwasrao, 2012; Nguyen, 2012; Cuong et al., 2020). Nesse sentido, Nguyen (2012) enfatiza que uma regulamentação que visa limitar as atividades bancárias, pode não ser mais essencial, pois a liberdade de oferecer uma variedade de serviços pode ajudar as instituições financeiras a competir de maneira mais eficaz. Considerando o exposto, o presente estudo visa responder à seguinte questão: **quais são os determinantes da estratégia de diversificação de receitas das cooperativas de crédito brasileiras?**

Com base na questão apresentada, o objetivo deste estudo consiste em investigar os fatores determinantes da diversificação de receitas das cooperativas de crédito brasileiras. Adicionalmente, busca-se identificar se existe relação entre as receitas não tradicionais e as receitas com operações de crédito, pois, conforme destacado por Nguyen (2012), o comportamento entre essas receitas em economias emergentes não é bem compreendido e pesquisado. Pennathur *et al.* (2012) acrescenta que os estudos da área mostram diferentes impactos no risco para bancos que se diversificam em fontes de renda não tradicionais, sendo a literatura amplamente limitada às nações desenvolvidas, portanto a extensão com que as conclusões desses estudos podem ser generalizadas para países de mercados emergentes é limitada. Ressalta-se, neste estudo, que essa limitação também se estende às cooperativas de crédito, pois são instituições menos estudadas e que, apesar de serem instituições financeiras, possuem características distintas dos bancos.

Assim, a partir do exposto, este artigo tem como intuito contribuir para a discussão sobre a diversificação de receitas em cooperativas de crédito, uma vez que essas possuem um papel fundamental no desenvolvimento dos países, na medida em que conseguem realizar a intermediação dos recursos de forma eficiente. As cooperativas são também vistas como agentes importantes de inclusão financeira, uma vez que conseguem levar produtos e serviços financeiros a regiões desassistidas por instituições bancárias, possibilitando maior acesso ao crédito. Além de contribuir para a geração de renda local, visto seu compromisso com seus associados e com a sua localidade de atuação.

Complementarmente, o estudo contribui para a literatura de cooperativas de crédito ao fornecer um estudo empírico sobre os possíveis determinantes da diversificação de produtos. Uma vez que as cooperativas de crédito são instituições financeiras especiais que possuem como característica a cooperação e o associativismo, sendo agentes de desenvolvimento local importantes, elas não devem ser preteridas de estudos que acrescentem quanto ao seu desenvolvimento. Por fim, torna-se relevante compreender os fatores que levam as cooperativas de créditos a adotarem estratégias de diversificação de receitas, maximizando as receitas decorrentes de outras atividades, além de operações de crédito. Dado que a busca por novas fontes de receitas pode ser importante aumentar a receita geral da instituição.

2. Revisão de literatura

2.1 Cooperativismo de crédito

As cooperativas de crédito podem ser entendidas como instituições financeiras constituídas sob a forma de uma sociedade cooperativa e possuem como objetivo a prestação de serviços financeiros aos seus membros. Nas cooperativas de crédito, os associados encontram os principais serviços disponíveis nos bancos, como captação de depósitos à vista e a prazo, empréstimos e financiamentos (concessão de crédito), aplicações financeiras, cartão de crédito, cheques, serviços de cobrança, recebimentos e pagamentos por conta de terceiros sob o convênio com instituições financeiras públicas e privadas e de correspondente no país, entre outros (Banco Central do Brasil, 2021; Pinheiro, 2008).

Uma cooperativa de crédito é essencialmente uma instituição de intermediação financeira. Porém, o padrão teórico de tratamento de intermediários financeiros e negócios cooperativos não podem ser diretamente aplicados aos modelos de comportamento das cooperativas de crédito. Há duas principais características das cooperativas de crédito que impedem essa aplicação: i) os membros são, ao mesmo tempo, proprietários da organização e também consumidores dos resultados ou fornecedores dos insumos, logo não se pode presumir que os membros procuram maximizar os lucros de suas transações com a cooperativa; e ii) depois os membros fornecem e demandam recursos financeiros, assim a cooperativa realiza a intermediação entre seus membros poupadores e membros mutuários (Smith, Cargill & Meyer, 1981).

Por meio da cooperativa de crédito, o cidadão pode obter atendimento personalizado para suas necessidades, sendo que o resultado positivo da cooperativa é conhecido como sobra e é repartido entre os cooperados em proporção com as operações realizadas com a cooperativa. Assim, os ganhos voltam para a comunidade dos cooperados. No entanto, o cooperado também está sujeito a participar do rateio de eventuais perdas, na proporção dos serviços usufruídos (Banco Central do Brasil, 2021).

Desse modo, apesar de serem instituições financeiras, as cooperativas de crédito brasileiras não são denominadas bancos, caracterizando-se como sociedades de pessoas, com natureza e forma jurídica própria, sem fins lucrativos, não sujeitas à falência, constituídas com o objetivo de propiciar crédito e prestar serviços aos seus cooperados (Freitas et al., 2008). Além disso, essas instituições não deixam de resguardar os princípios próprios do cooperativismo (Pinheiro, 2008), que compreendem: adesão livre e voluntária; controle democrático pelos membros; participação econômica dos membros; autonomia e independência; educação, treinamento e informação; cooperação entre cooperativas e a preocupação com a comunidade (International Co-operative Alliance, 2022).

Como a declaração de missão da cooperativa de crédito é servir aos interesses de seus membros, seus ganhos podem ser desembolsados para seus membros na forma de taxas de juros mais altas para depósitos, taxas de empréstimos e outras taxas reduzidas, em vez de desembolsos na forma de distribuição de resultados aos associados (Hassan et al., 2018). Portanto, a distribuição de qualquer excedente pode assumir várias formas, incluindo: a distribuição entre os membros na proporção de suas transações; o desenvolvimento de serviços comuns para beneficiar todos os membros; ou o desenvolvimento dos negócios da cooperativa de crédito, cabendo à cooperativa decidir, de forma democrática entre seus membros, o mecanismo de distribuição (Mckillop & Wilson, 2011).

Tendo em vista a singularidade das cooperativas de crédito, Bialoskorski Neto, Nagano e Moraes (2006) comentam ser necessária a discussão em torno do desenvolvimento metodológico de processos eficientes de monitoramento de sociedades cooperativas, procurando adequar métodos e análises às características sociais desses empreendimentos. Tal discussão é fundamental, visto que as cooperativas são sociedades civis, sem fins lucrativos e possuem importante função social, seja ela para os associados ou para a comunidade como um todo, sendo relevante tanto a análise econômica quanto a análise de desempenho social.

Ao abordar a relevância das cooperativas de crédito para o desenvolvimento econômico brasileiro, verifica-se que esse setor é considerado de singular importância para a sociedade, na medida em que promove a aplicação de recursos privados e assume os correspondentes riscos em benefício da comunidade na qual se desenvolve. Contribuem, assim, significativamente para o desenvolvimento local sustentável, especialmente nos aspectos de formação de poupança e de financiamento de iniciativas empresariais, que trazem benefícios em termos de geração de empregos e de distribuição de renda (Soares & Sobrinho, 2008).

As cooperativas de crédito brasileiras ampliaram sua presença no país por meio de suas unidades de atendimento, tendo um aumento de 392 unidades ou 5,7% no ano de 2020. Em dezembro de 2020, o cooperativismo de crédito estava presente em 2.788 municípios brasileiros, o que corresponde a 50,1% do total de municípios, sendo observado um aumento no número de municípios atendidos em todas as regiões do país, com destaque para a região Centro-Oeste (alcançou 63,8% de municípios). Assim, a criação de novos postos de atendimento pode beneficiar as localidades que deixaram de ter agências de bancos, uma vez que a quantidade de municípios onde a cooperativa de crédito é a única alternativa presencial para a obtenção de serviços financeiros também cresceu para 231 (dezembro de 2020), o que corresponde a 8,3% dos municípios onde elas atuam (Banco Central do Brasil, 2020b). Desse modo, ressalta-se o papel de agente de inclusão financeiro do cooperativismo de crédito, na medida que consegue levar serviços e produtos às mais longínquas comunidades, muitas vezes desassistidas pelos agentes bancários tradicionais (OCB, 2019).

2.2 Diversificação em instituições financeiras

A desregulamentação bancária, como vista no mercado americano (EUA), transformou o setor juntamente com os rápidos avanços tecnológicos nos fluxos de informação, na infraestrutura de comunicações e nos mercados financeiros. A desregulamentação promoveu a concorrência entre os bancos, instituições não bancárias, financeiras e mercados, onde antes, não existiam. Em resposta a estas ameaças e oportunidades competitivas, muitos bancos abraçaram as novas tecnologias que alteraram suas estratégias de produção e distribuição e resultaram em grandes aumentos na renda sem juros. Em contrapartida, muitos outros bancos continuaram a utilizar estratégias bancárias tradicionais para que a renda sem juros mantivesse relativamente menor importância (DeYoung & Rice, 2004).

Assim, o desenvolvimento da desregulamentação e a inovação tecnológica permitiram às instituições financeiras capturar uma parte crescente de fluxos de renda. Acentuaram-se a implementação de estratégias de diversificação através de atividades, linhas de produtos, entre outras. Nas instituições financeiras, a diversificação da atividade está de acordo com sua linha de produtos, dívidas ou mesmo de acordo com seus negócios bancários (Jouida et al., 2017).

Nesse contexto, também se destacam as cooperativas de crédito que são instituições financeiras organizadas para atender às necessidades dos seus membros (Goddard et al., 2008). As cooperativas de crédito são instituições que se diferem entre si na gama de serviços financeiros que são oferecidos aos seus membros, com cooperativas maiores tendendo a fornecer um menu de serviços financeiros mais diversificado para seus associados (Malikov et al., 2017), sendo a diversificação de produtos em cooperativas de crédito vista e estudada em diferentes mercados, como na Austrália (Esho et al., 2005), nos EUA (Cuong et al., 2020; Goddard et al., 2008; Malikov et al., 2017) e no Quênia (Mathuva, 2016).

Uma forma de identificar a diversificação nas instituições financeiras é através das suas fontes de receita operacional líquida. Uma instituição que obtém todas as suas receitas através de juros (empréstimos) é considerada concentrada, enquanto uma instituição que obtém suas receitas de maneira uniforme entre receitas de juros e outras receitas não financeiras é considerada diversificada (Stiroh & Rumble, 2006). Nos estudos em cooperativas de crédito, também se observa a conceituação da diversificação de produtos a partir das suas diferentes fontes de receitas, sendo a diversificação operacionalizada por meio da participação das receitas não decorrentes de juros na receita total ou da adaptação do *Herfindahl-Hirschman Index* (HHI) para receitas (Esho et al., 2005; Goddard et al., 2008; Mathuva, 2016).

Existem várias razões pelas quais a questão foco *versus* diversificação é importante no contexto das instituições financeiras. Primeiro, as instituições financeiras enfrentam várias regulamentações, muitas vezes conflitantes, que criam incentivos para diversificar ou focar seus portfólios de ativos, como a imposição de requisitos de capital vinculados ao risco de ativos, restrições de filiais, investimentos de ativos e assim por diante. Ademais, a própria natureza das atividades de um intermediário financeiro torna o foco *versus* a diversificação uma interessante questão econômica a ser explorada, como o fato de monitorarem as informações dos tomadores de recursos (Acharya, Hasan & Saunders, 2006).

Nesse sentido, as instituições financeiras mais diversificadas podem minimizar seus custos de monitoramento de informações, reduzindo seus custos totais, uma vez que várias estratégias de diversificação podem produzir informações que aprimoram a obtenção de empréstimos por meio de atividades como subscrição de títulos, corretagem e outros serviços comerciais. Além disso, acredita-se que a diversificação dentro das instituições financeiras desempenha um papel importante no fornecimento de recursos, reduzindo as chances de dificuldades financeiras onerosas (Doan et al., 2018). Assim, o fato de a instituição financeira trabalhar com atividades não tradicionais pode proporcionar aumentos de eficiência bancária (Araújo, Comes & Guerra, 2011).

Uma questão também enfatizada, na diversificação da receita, é o possível relacionamento entre as receitas tradicionais e as não tradicionais. Uma relação positiva entre as receitas tradicionais e não tradicionais pode indicar que a mudança para atividades não tradicionais é benéfica para a instituição bancária, pois contribui para a melhoria de suas receitas com empréstimos, adicionando o fato de que a liberdade de oferecer uma variedade de serviços também pode ajudar a competir de maneira mais eficaz com instituições financeiras não bancárias (Nguyen, 2012). Essa relação positiva também pode indicar que os produtos que rendem juros podem possuir taxas associadas. Dessa forma, um aumento no volume ou na frequência de atividades tradicionais poderia gerar um aumento correspondente na renda não tradicional (Cuong et al., 2020). Assim, a receita não financeira raramente ocorreria sem alterações concomitantes na receita de juros, nos insumos variáveis, nos insumos fixos e na estrutura de financiamento (DeYoung & Rice, 2004).

No entanto, também existem argumentos para o relacionamento entre receitas tradicionais e não tradicionais ser negativo. Uma explicação para tal relação seria o fato de as instituições bancárias aumentarem seu envolvimento nas atividades não tradicionais para compensar o declínio na receita da margem (Nguyen, 2012), bem como a hipótese de que à medida que a receita não financeira aumenta, os bancos podem abandonar a intermediação tradicional, o que resultaria em reduções na receita financeira e quedas simultâneas no risco de crédito e taxa de juros (Pennathur *et al.*, 2012). No caso das cooperativas de crédito, pode ocorrer das cooperativas ainda estarem se beneficiando do crescimento do seu negócio tradicional, existindo menos incentivo para expandir para atividades não tradicionais e mais desconhecidas (Cuong et al., 2020).

Desse modo, existem argumentos de que as atividades que geram receitas não provenientes de juros e estão imperfeitamente associadas àquelas que geram receitas de juros, podem induzir um crescimento lucrativo e proporcionar um melhor equilíbrio entre risco e retorno (Doan et al., 2018). Isso porque, conforme proposto por Stiroh (2004), uma maior correlação entre rendas com juros e sem juros sugere uma maior venda cruzada e expõe os vários segmentos do negócio bancário aos mesmos choques econômicos ou financeiros, reduzindo o potencial de benefícios da diversificação.

3. Procedimentos metodológicos

3.1 Classificação da pesquisa, amostra e coleta de dados

Esta pesquisa pode ser caracterizada como descritiva, pois se baseia na descrição e exatidão dos fatos e fenômenos de determinada realidade (Triviños, 1987). Quanto à abordagem do problema, é classificada como quantitativa, pois visa coletar e tabular dados para a realização de testes estatísticos e análises de regressão. No que se refere aos procedimentos, é classificada como documental, uma vez que se utiliza de documentos como fonte de dados.

O objeto de estudo deste artigo são as cooperativas de crédito singulares pertencentes aos sistemas Sicoob, Sicredi e Unicred, que são os três maiores sistemas cooperativos brasileiros. A escolha das cooperativas desses três sistemas se deu em virtude das características similares dessas instituições, que facilitam as comparações e análises. Em dezembro de 2018, as cooperativas de crédito singulares dos três sistemas representavam, juntas, 64,6% das cooperativas singulares do setor, conforme panorama apresentado pelo Banco Central do Brasil (2018c).

Os dados referentes às cooperativas de crédito foram obtidos no sítio do Banco Central do Brasil (2018a). Assim, conforme a lista das cooperativas de crédito sob a supervisão do Banco Central (Bacen), em 31/12/2018 havia um total de 964 cooperativas em funcionamento no país, destas, duas (2) eram confederações (Unicred e Cresol), ao final, tem-se 35 centrais e 927 singulares.

A população inicial foi composta de 927 cooperativas singulares. No entanto, para a adequação da amostra, foi necessário realizar as seguintes exclusões: i) cooperativas que não pertenciam aos sistemas analisados; ii) cooperativas classificadas como de capital e empréstimo, que são aquelas que não possuem captação de depósitos; iii) cooperativas que não apresentaram informações em algum período analisado; e iv) cooperativas que foram incorporadas durante o período analisado. Ao final, obteve-se uma amostra não probabilística composta de 482 cooperativas de crédito singulares, representando 52% da população.

O período de análise escolhido foi de junho de 2009 a dezembro de 2018. A escolha justifica-se por contemplar o período após a vigência da Lei Complementar n.º 130, de 17 de abril de 2009. Essa lei foi um marco para o segmento do cooperativismo, pois trouxe maior segurança e estabilidade regulatória, além da consolidação da prestação diversificada de serviços financeiros (Banco Central do Brasil, 2014). Ademais, a análise se mantém até o ano de 2018, a fim de não contemplar os efeitos anormais decorrentes da pandemia de Covid-19, que podem ter afetado as cooperativas de crédito. Como exemplo dos efeitos da pandemia nas cooperativas, tem-se o percentual relevante de repactuação da carteira de crédito para adequar os pagamentos das operações de crédito às novas condições financeiras dos tomadores (Banco Central do Brasil, 2020b).

Os dados para análise foram semestrais, devido à disponibilidade das informações referentes aos demonstrativos contábeis das cooperativas de crédito. Dessa forma, a base de dados foi composta por 19 semestres, de dezembro de 2009 a dezembro de 2018, formando um painel composto de 9.158 observações. Todavia, ressalta-se que devido ao fato de algumas variáveis serem de variação entre os períodos, o primeiro semestre de 2009 não foi considerado no painel de análise.

3.2 Modelo analítico

Nesta seção, é apresentado e discutido o modelo utilizado neste estudo, o qual foi operacionalizado por meio do pacote estatístico Stata®. Com o intuito de analisar quais são os condicionantes da estratégia de diversificação de receitas das cooperativas de crédito brasileiras, utilizou-se um modelo de regressão linear múltipla, estimado pelo Método dos Momentos Generalizado Sistemático (GMM Sistemático), desenvolvido por Blundell e Bond (1998), sendo um aperfeiçoamento do estimador GMM em diferenças.

Os estimadores GMM em diferenças e GMM sistemático são concebidos para análise em painel e incorporam algumas pressuposições, tais como: o processo pode ser dinâmico; pode haver distribuição arbitrária dos efeitos fixos individuais; pode haver variáveis endógenas; distúrbios idiossincráticos podem ter padrões individuais específicos de heterocedasticidade e correlação serial; os distúrbios idiossincráticos não são correlacionados entre os indivíduos; alguns regressores podem ser pré-determinados, mas não estritamente exógenos; e o painel pode ser curto (Roodman, 2009).

Trata-se, portanto, de uma metodologia robusta para sanar problemas econométricos, com destaque para o problema de endogenia das variáveis, que pode ser corrigido com o uso de instrumentos internos do próprio conjunto de dados (Roodman, 2009), visto que instrumentos externos necessários podem não estar disponíveis (Cameron & Trivedi, 2005). O GMM Sistemático também foi estimado em dois estágios e com a correção de *Windmeijer*, a fim de obter melhores estimativas.

Com base nos estudos abordados, estimou-se a seguinte equação:

$$DIV_{it} = \beta_1 ROE_{it} + \beta_2 MARGEM + \beta_3 DESPGR_{it} + \beta_4 RISCO_{it} + \beta_5 DEP_{it} + \beta_6 \Delta LNA_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Onde $i = 1, \dots, N$ representa as cooperativas da amostra e $t = 1, \dots, T$ representam os anos analisados (2009-2 a 2018-2); β é o coeficiente angular estimado para cada variável independente; $u_{it} = \alpha_i + \varepsilon_{it}$ é o termo de erro composto em que α_i é o efeito individual não observado e ε_{it} é o termo de erro aleatório. DIV é a variável de diversificação dos produtos financeiros obtida pela participação das receitas não decorrentes de operações de crédito na receita operacional total; ROE é o retorno sobre o patrimônio líquido; $MARGEM$ é a receita com operações de crédito sobre o ativo total; $DESPGR$ é a razão entre as despesas operacionais e o ativo total; $RISCO$ é a provisão para créditos de liquidação duvidosa sobre o total das operações de crédito; DEP é o logaritmo natural dos depósitos; ΔLNA variação do logaritmo natural dos ativos.

A fim de validar o modelo e obter resultados consistentes, foram aplicados os seguintes testes:

1) *Teste de Raiz Unitária*: o teste é utilizado para verificar se as variáveis instrumentais não são correlacionadas com os efeitos fixos, sendo satisfeito se o processo for estacionário (Blundell e Bond, 1998). Para tal, aplicou-se o teste de Phillips-Perron (PP), no qual a hipótese nula considera que todos os painéis contêm uma raiz unitária, e a hipótese alternativa, que considera que, pelo menos, um painel é estacionário. Assim, deseja-se rejeitar a hipótese nula.

2) *Teste de Autocorrelação de Arellano Bond*: o teste é utilizado para verificar a autocorrelação no termo de erro idiossincrático. Conforme Roodman (2009), espera-se uma autocorrelação de primeira ordem negativa e significativa, mas que não seja encontrada autocorrelação de segunda ordem, ou seja, não significativa. A hipótese nula do teste assume que não existe autocorrelação de ordem 1 ou 2.

3) *Teste Sargan/Hansen*: esse teste é utilizado para validar o GMM e tem como pressuposto que os instrumentos são exógenos. Tendo em vista a sobreidentificação do modelo, o objetivo é verificar a validade conjunta das condições de momentos, ou seja, identificar restrições. A hipótese nula do teste pressupõe que as variáveis instrumentais e os resíduos não são correlacionados. Nesse caso, dois testes podem ser utilizados, o Teste Sargan e o Teste de Hansen (Roodman, 2009). Roodman (2009) ainda ensina que quando existe homocedasticidade condicional, os resultados serão coincidentes. No entanto, se houver suspeita de não esfericidade nos erros, a estatística proposta por Sargan é considerada inconsistente, havendo indicação do Teste de Hansen, que é considerado superior, com estimativa de dois estágios.

4) *Teste de Diferença de Hansen*: verifica a validade do subconjunto de instrumentos, também conhecido como estatística C , ou, teste C . A hipótese nula assume que os subconjuntos de instrumentos são exógenos, quando não rejeitada, tem-se que as condições adicionais para o uso do GMM Sistemico são válidas (Roodman, 2009).

Por fim, após a aplicação dos testes e obtenção da validação dos modelos, foi possível analisar as relações das variáveis propostas. Quanto às variáveis que foram utilizadas nos modelos, suas descrições e fórmulas de cálculo estão descritas na seção 3.3 a seguir.

3.3 Descrição das variáveis utilizadas

A variável dependente do estudo é representada pelo percentual de receitas de atividades não tradicionais (DIV), considerada uma *proxy* para a diversificação e utilizada em diversos estudos sobre o tema (Stiroh & Rumble, 2006; Mercieca *et al.*, 2007; Goddard, McKillop & Wilson, 2008; Lee, Yang & Chang, 2014; Pennathur *et al.*, 2012). Assim, quanto maior esse indicador, maior a importância das receitas não tradicionais para o desenvolvimento das atividades da cooperativa. Para Goddard *et al.* (2008), essa variável capta o efeito da exposição direta da diversificação de receitas e é descrita na Fórmula 2.

$$DIV = \frac{\text{Receitas Não Decorrentes de Operações de Crédito}}{\text{Receita Operacional}} \quad (2)$$

Essa variável foi utilizada como *proxy* para a diversificação de produtos nos estudos de Stiroh e Rumble (2006), Mercieca *et al.* (2007), Goddard *et al.* (2008), Pennathur *et al.* (2012), Lee *et al.* (2014).

A partir da literatura, foram utilizadas seis variáveis independentes, que foram consideradas determinantes da diversificação de produtos. Essas variáveis são apresentadas a seguir.

Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE): conforme a literatura, essa é uma *proxy* para o desempenho das cooperativas, apresentando uma relação endógena com a diversificação, na qual decorre da simultaneidade entre elas (Goddard *et al.*, 2008; Lee *et al.*, 2014). Pennathur *et al.* (2012) evidenciaram que a rentabilidade é capaz de afetar a diversificação de instituições financeiras, destacando uma relação financeira positiva na Índia, país considerado emergente. Nesse sentido, seus achados sugerem que as instituições financeiras mais bem administradas seriam mais propensas a se aventurarem em atividades não tradicionais para aumentar suas economias de escopo e conseqüentemente fortalecer a competitividade (Pennathur *et al.*, 2012). Dessa forma, espera-se uma relação positiva entre o ROE e a diversificação. O retorno sobre o patrimônio líquido é obtido conforme a Fórmula 3.

$$ROE = \frac{\text{Sobras}}{\text{Patrimônio Líquido}} \quad (3)$$

Margem de Juros Líquida (MARGEM): essa variável é utilizada como *proxy* para as atividades bancárias tradicionais (operações de crédito), sendo expressa como uma porcentagem dos ativos totais. Essa variável no modelo busca captar a relação entre as receitas com operações de créditos tradicionais e as receitas não tradicionais. Uma relação positiva entre elas sinaliza que uma mudança no volume de atividades tradicionais pode levar diretamente a mudanças nas atividades não tradicionais (Cuong *et al.*, 2020). Por outro lado, uma relação negativa ocorre quando as instituições financeiras aumentam seu envolvimento em atividades não tradicionais, no intuito de compensar o declínio nas atividades tradicionais. Ressalta-se que a relação empírica entre a receita com operações de crédito e aquelas advindas de atividades não tradicionais tende a ser fraca, havendo presença de endogenia entre as variáveis, o que decorre da simultaneidade entre elas (Nguyen, 2012). Dessa forma, espera-se uma relação negativa entre essa variável e a diversificação. A Fórmula 4 mostra como ocorreu a operacionalização da margem de juros líquida.

$$MARGEM = \frac{\text{Receitas com operações de crédito}}{\text{Ativo total}} \quad (4)$$

Despesas Gerais (DESPGR): conforme Bressan, Braga, Bressan e Resende Filho (2010), essa variável é utilizada para medir o custo associado com o gerenciamento de todos os ativos da cooperativa de crédito, indicando o grau de eficiência ou ineficiência operacional. Araújo, Gomes e Guerra (2011) constataram que as receitas sem juros são importantes para determinar a eficiência dos bancos, considerando a ótica da minimização dos custos. Por outro lado, DeYoung e Roland (2001) salientam que a diversificação pode ocasionar o aumento de custos fixos para a comercialização de outros produtos e serviços. Dessa forma, a relação esperada para essa variável é incerta. Conforme Nguyen (2012) pode ser utilizada no modelo de acordo com a Fórmula 5.

$$DESPGR = \frac{\text{Despesas Operacionais}}{\text{Ativo total}} \quad (5)$$

Risco de Crédito (RISCO): inclui-se uma variável de risco de crédito ou de qualidade dos empréstimos das cooperativas de crédito, com o intuito de verificar como esse risco afeta a escolha da cooperativa em diversificar seus produtos. Pennathur *et al.* (2012) constataram que bancos domésticos, privados, com desempenho insatisfatório e com maior risco de crédito tendem a se diversificar mais em fontes de renda não tradicionais. Além disso, é preciso considerar a má qualidade dos empréstimos, sinalizada pelo reconhecimento de provisões para perdas. Sendo assim, espera-se que a diversificação ocorra para compensar a perda dos juros de empréstimos concedidos, porém, não pagos (Pennathur *et al.*, 2012; Nguyen, 2012). Dessa forma, espera-se uma relação positiva entre o risco de crédito e a diversificação. A proxy para risco de crédito é operacionalizada conforme a Equação 6.

$$RISCO = \frac{\text{Provisões para créditos de liquidação duvidosa}}{\text{Operações de Crédito}} \quad (6)$$

Depósitos (DEP): essa variável é utilizada para verificar o efeito da estrutura da dívida da instituição na diversificação (Nguyen, 2012). Sendo representada pelo logaritmo natural do total de depósitos que as cooperativas possuem, trabalha-se com a forma logarítmica dos depósitos para minimizar a amplitude dos valores e evitar problemas na estimação dos modelos. DeYoung e Rice (2004) ressaltam que existe uma relação positiva entre os depósitos e as receitas não decorrentes de operações de crédito. As relações com os depositantes possuem duas possibilidades: i) fornecer aos clientes serviços baseados em taxas; e/ou ii) permitir que as instituições financeiras explorem a demanda inelástica dos depositantes, vendendo esses serviços a preços mais altos. Dessa forma, espera-se uma relação positiva entre essa variável e a diversificação.

Crescimento dos Negócios (ΔLNA): a variável é representada pela variação do logaritmo natural dos ativos das cooperativas de crédito. As instituições financeiras que apresentam maior crescimento do ativo podem ter maior interesse para buscar fontes de receita não tradicionais, ou seja, diversificar suas operações (Pennathur *et al.*, 2012). Dessa forma, espera-se uma relação positiva entre essa variável e a diversificação.

4. Análise dos resultados

4.1 Análise descritiva

Na Tabela 1, encontram-se os dados descritivos das variáveis utilizadas no modelo proposto neste artigo.

Tabela 1

Estatísticas Descritivas das Variáveis Quantitativas

	DIV	ROE	MARGEM	DESPGR	RISCO	DEP	ΔLNA
Nº Obs.	9.158	9.158	9.158	9.158	9.158	9.156	9.158
Mínimo	0,0074	-0,6849	0,0104	0,0136	0,0016	5,3323	-0,7225
Máximo	0,8365	1,7983	0,2410	0,6300	1,1291	21,6093	1,8593
Mediana	0,4137	0,0657	0,0647	0,0951	0,0422	17,5280	0,0907
Média	0,4123	0,0663	0,0678	0,1025	0,0521	17,3805	0,1002
Desvio Padrão	0,1360	0,0674	0,0239	0,0412	0,0447	1,7694	0,1127
Coeficiente de Variação	0,3298	1,0164	0,3532	0,4014	0,8593	0,1018	1,1252

Fonte: dados da pesquisa.

A variável Diversificação (DIV) apresentou baixa variabilidade nos dados. O coeficiente de variação foi de 32,98%, sugerindo homogeneidade nas cooperativas analisadas. A mediana da diversificação foi de 0,4137, ou seja, mais da metade das cooperativas possuem 41,37% das receitas de operações sem juros ou mais, ou seja, atividades não tradicionais. O maior índice de diversificação foi de 0,8365, o que sinaliza uma cooperativa altamente diversificada. Em contrapartida, o índice mínimo de diversificação foi de 0,0074, sinalizando baixa diversificação. Ao analisar o comportamento médio da variável ao longo do período em estudo, observa-se pequena variação.

A proporção média de receita de atividades não tradicionais de 41,37% dessa amostra ressalta a importância desse tipo de receita para as cooperativas de crédito em uma economia emergente como a brasileira. Nesse mesmo sentido, Nguyen (2012) destaca que as receitas não tradicionais representam aproximadamente metade de toda a receita operacional gerada pelos bancos comerciais dos EUA e uma quantidade significativa da receita total em muitas economias maduras.

A variável Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) apresentou um coeficiente de variação foi 101,64%, que sugere heterogeneidade no desempenho das cooperativas analisadas. A mediana do desempenho foi de 0,0657. O indicador máximo foi de 1,7983 e o mínimo - 0,6849 -, sugerindo um desempenho negativo. Ao analisar o comportamento médio da variável ao longo do período em estudo, percebe-se uma alta variabilidade, sendo que o pior desempenho foi observado no segundo semestre de 2018.

Quanto à variável Margem de Juros Líquida (MARGEM), essa obteve coeficiente de variação foi de 35,32%, o que sugere homogeneidade da margem de juros líquida nas cooperativas estudadas. A mediana da margem de juros líquida foi de 0,0647. O indicador máximo foi de 0,2410 e o menor foi de 0,0104. O comportamento da variável está expresso na Figura 1.

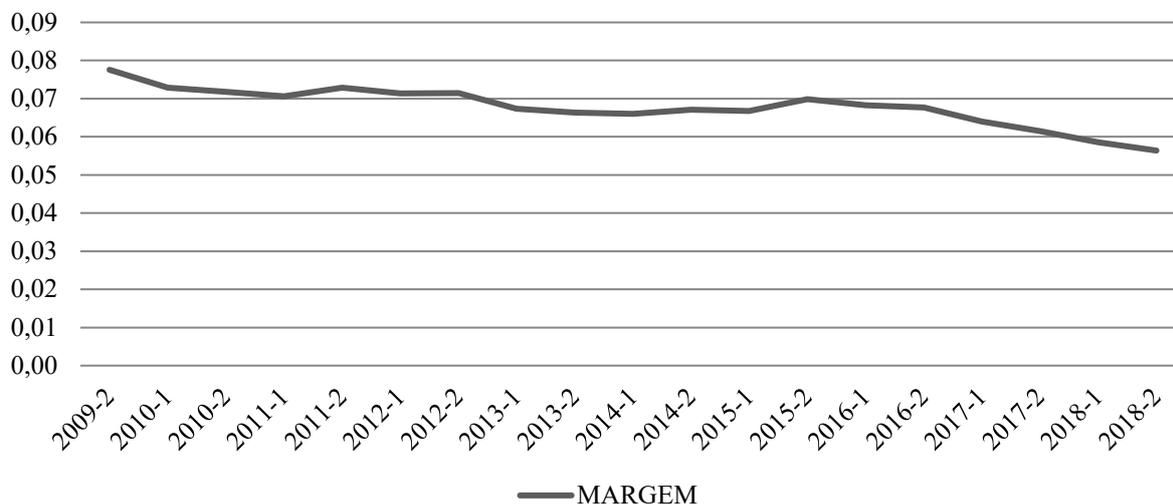


Figura 1. Comportamento da Margem de Juros Líquida das Cooperativas de Crédito

Fonte: dados da pesquisa.

Ao analisar o comportamento médio da variável margem líquida ao longo do período em estudo, percebe-se declínio na margem de juros líquida a partir de 2015-2, decorrente principalmente do aumento do ativo das cooperativas e do menor crescimento das operações de crédito; como exemplo se tem que enquanto os ativos totais aumentaram cerca de 11% de junho de 2018 para dezembro de 2018, as receitas com operações de crédito aumentaram apenas 6%.

A variável Despesas Gerais (DESPGR) retratou um coeficiente de variação de 40,14%, não apresentando grande dispersão nos dados. A mediana das despesas foi de 0,0951. O indicador máximo de despesas operacionais foi de 0,6300 e o indicador mínimo foi de 0,0136. Ao analisar o comportamento médio da variável ao longo do período em estudo, observa-se baixa variabilidade. A despesa mínima registrada ocorreu no primeiro semestre de 2018.

Já a variável Risco de Crédito (RISCO) apresentou um coeficiente de variação de 85,93%, sugerindo heterogeneidade do risco de crédito nas cooperativas analisadas. A mediana do risco de crédito foi de 0,0422, ou seja, 50% das cooperativas possuem um risco abaixo de 0,04. O indicador de risco máximo foi de 1,1291, por outro lado, o risco mínimo foi de 0,0016. Ao analisar o comportamento médio da variável ao longo do período em estudo, notou-se uma tendência crescente do risco de crédito a partir do segundo semestre de 2013.

No entanto, conforme ressaltado pelo relatório do Banco Central do Brasil (2018c), a qualidade dos ativos de crédito das cooperativas é superior ao restante do SFN, mas essa diferença tem diminuído ao longo do tempo, dado o crescimento expressivo da carteira de crédito do SNCC e a ligeira mudança no perfil de cooperados, sendo esperado que a qualidade dos ativos de crédito do SNCC se aproxime ainda mais à do SFN. Segundo o relatório, houve um aumento de ativos problemáticos na carteira no período de crise (2015-2016), mas as cooperativas já apresentam mais estabilidade, após redução em relação período de maior risco, mas em patamar mais elevado que o período de 2013/2014.

A variável Depósitos (DEP) exibiu um coeficiente de variação de 10,18%, sugerindo homogeneidade na estrutura da dívida das cooperativas analisadas. A mediana da estrutura da dívida foi de 17,52. O indicador máximo foi de 21,6093, por outro lado, o mínimo atingiu 5,3323. Ao analisar o comportamento médio da variável ao longo do período em estudo, observou-se uma tendência de crescimento linear.

Por fim, a variável Crescimento dos Negócios (Δ LNA) mostrou um coeficiente de variação de 112,52%, sugerindo heterogeneidade do crescimento dos negócios das cooperativas analisadas. A mediana do crescimento foi 0,0907. O crescimento máximo foi de 1,8593, por outro lado, o valor mínimo foi de -0,7225, sinalizando o decréscimo de ativos. Ao analisar o comportamento médio da variável ao longo do período em estudo, identificou-se um acentuado declínio no segundo semestre de 2012, com sucessivas quedas a partir de 2013.

4.2 Análise econométrica

Considerando a relação endógena entre a variável dependente, representada pela Diversificação (DIV) e as variáveis independentes, Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) e Margem de Juros Líquida (MARGEM), assim como a estrutura longitudinal da pesquisa, para analisar os condicionantes da estratégia de diversificação em cooperativas de crédito, utilizou-se o modelo de regressão de dados em painel estimado pelo Método dos Momentos Generalizado Sistemático (GMM Sistemático) desenvolvido por Blundell e Bond (1998).

Antes de estimar o GMM Sistemático foi verificada a ocorrência de multicolinearidade no modelo por meio do *Variance Inflation Factor* (VIF) e gerada a matriz de correlação de *Spearman*. O resultado do VIF médio foi de 1,67, ou seja, existe baixa multicolinearidade entre as variáveis. A matriz de correlação pode ser visualizada na Tabela 2.

No geral, as correlações foram baixas entre as variáveis explicativas, com exceção da variável Margem de Juros Líquida (MARGEM), que apresentou maior correlação com as Despesas Gerais (DESPGR) e com os Depósitos (DEP). No entanto, ressalta-se que essa variável é de fundamental importância para o modelo. Conforme destacado por Nguyen (2012), o relacionamento entre as receitas com atividades não tradicionais e as receitas com empréstimos (operações de crédito) tem implicações importantes para a estratégia de negócios e a política regulatória das instituições financeiras, sendo uma proposta de estudo do autor para economias emergentes. Dessa forma, a variável foi mantida no modelo econométrico.

Tabela 2

Matriz de Correlação

	ROE	MARGEM	DESPGR	RISCO	DEP	Δ LNA
ROE	1,0000					
MARGEM	-0,1257***	1,0000				
DESPGR	-0,3191***	0,6266***	1,0000			
RISCO	-0,2510***	0,1546***	0,4954***	1,0000		
DEP	0,2107***	-0,5349***	-0,2391***	0,0661***	1,0000	
Δ LNA	0,1526***	-0,0751***	-0,1161***	-0,1243***	0,0566***	1,0000

*** = significativo a 1%.

Fonte: dados da pesquisa.

A análise de diagnóstico do modelo, considerando a utilização do *GMM* Sistemico de dois estágios, indicou primeiramente, pelo teste de raiz unitária, a adequabilidade do uso ao mostrar a existência de painéis com séries estacionárias conforme o teste de *Phillips–Perron* (PP). Ao verificar a autocorrelação do termo de erro, obteve-se autocorrelação de primeira ordem negativa e significativa e de segunda ordem não significativa, em conformidade com o desejado. Quanto à exogeneidade dos instrumentos, utilizou-se o teste de Hansen (com modulação mais robusta), que se mostrou não significativo, conforme o esperado, visto que a hipótese nula do teste é que os instrumentos são exógenos. Além disso, empregou-se os testes de diferença de Hansen, que também não foram significativos e confirmam que os subconjuntos de instrumentos são exógenos sendo possível a utilização do *GMM* Sistemico.

Portanto, diante dos testes de validação, se confirma a eficácia do método de estimação para o conjunto de dados. Sendo os resultados das estimações dos modelos através do *GMM* Sistemico de dois estágios apresentados na Tabela 3.

Tabela 3

Resultados da Estimação do GMM Sistemico

Variável Dependente: DIV	
	GMM SISTÊMICO
ROE	0,0708** (-0,0322)
MARGEM	-0,7383** (-0,3081)
DESPGR	0,2359** (-0,1187)
RISCO	-0,0119 (-0,0642)
DEP	-0,0017 (-0,0024)
ΔLNA	-0,0077 (-0,0141)
Constante	0,4653*** (-0,0528)
AR(1)	-17,8291***
AR(2)	-0,6725
Teste de Sargan	433,8127**
Teste de Hansen	373,987
Teste Dif-Hansen (level)	43,91
Teste Dif-Hansen (iv)	6,87
Nº de observações	9156
Nº de grupos	482
Nº de Instrumentos	383

Notas: foram utilizadas como instrumentos as defasagens das primeiras diferenças e em níveis das variáveis *ROE* e *MARGEM*. Assume-se que os demais regressores são exógenos. O VIF identifica se os regressores são colineares, com valor de 1,67. O teste de Sargan indica que os instrumentos são correlacionados com os resíduos, enquanto o teste de Hansen aponta que os instrumentos não são correlacionados com os resíduos, sendo o último mais robusto. AR(1) foi significativo e negativo e AR(2) não significativa. Dif-Hansen atesta as condições de ortogonalidade do subconjunto de instrumentos. Os erros-padrão estão entre parênteses, nos testes é apresentado o valor da estatística e a significância estatística é indicada pelos símbolos: *10%; **5%; ***1%.

Fonte: elaborada pelos autores.

A partir dos resultados obtidos pela estimação do modelo GMM Sistêmico, verificou-se que as variáveis, Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE), Margem de Juros Líquida (MARGEM) e Despesas Gerais (DESPGR) são fatores condicionantes para a diversificação.

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) foi utilizado como *proxy* para captar o desempenho das cooperativas de crédito. A variável foi significativa a 5% e apresentou sinal positivo, ou seja, pode-se inferir que o ROE está positivamente associado à estratégia de diversificação nas cooperativas de crédito. Os achados corroboram com o estudo de Pennathur et al. (2012), o qual ressalta que instituições financeiras com maior qualidade administrativa são mais propensas a se aventurarem em atividades não tradicionais, no intuito de aumentar a sua economia de escopo e fortalecer a competitividade. Assim, acredita-se que as cooperativas de crédito com melhor rentabilidade tenderiam à diversificação, ou seja, as cooperativas com melhor desempenho poderiam passar a oferecer mais produtos e serviços para seus associados, a fim de melhor atendê-los e mantê-los fiéis à instituição.

A Margem de Juros Líquida (MARGEM) foi utilizada como *proxy* para captar as atividades com operações de créditos tradicionais. A variável foi significativa a 5% e apresentou sinal negativo, podendo-se afirmar que a MARGEM está negativamente associada à estratégia de diversificação nas cooperativas de crédito. Assim, um aumento nas rendas tradicionais das cooperativas de crédito está associado a uma redução na renda não tradicional. Esse resultado está de acordo com o encontrado por Nguyen (2012) para bancos comerciais, no período de 1997 a 2004, todavia diverge dos resultados de Cuong et al. (2020) para cooperativas de crédito americanas.

Uma interpretação proposta para a relação encontrada entre as receitas tradicionais e as receitas não tradicionais das cooperativas de crédito seria de que não há um crescimento conjunto, entre essas receitas, o que justificaria a relação negativa. Sendo o oposto do identificado por Cuong et al. (2020), de que as rendas tradicionais das cooperativas possuem taxas de serviços associadas e que, portanto, um aumento nas atividades com juros geraria também um aumento nas rendas com taxas.

Todavia, essa relação negativa encontrada poderia indicar que as fontes de receitas não tradicionais podem ser oportunidades de negócios ainda pouco exploradas e com maior potencial serem aproveitadas pelas cooperativas no futuro. Isso porque, conforme sugerido por Cuong et al. (2020), a cooperativa ainda pode aproveitar o crescimento no seu negócio tradicional, tendo menos incentivo para expandir para atividades não tradicionais. Ademais, essa relação negativa pode sinalizar potenciais benefícios da diversificação, uma vez que não expõe os vários segmentos do negócio aos mesmos choques (Stiroh, 2004).

Quanto a isso, a Figura 2 mostra a taxa de crescimento média das receitas com atividades tradicionais e com atividades não tradicionais das cooperativas. Nota-se que, dos 18 períodos verificados, 10 períodos apresentaram uma taxa de crescimento maior das receitas não tradicionais em relação às tradicionais.

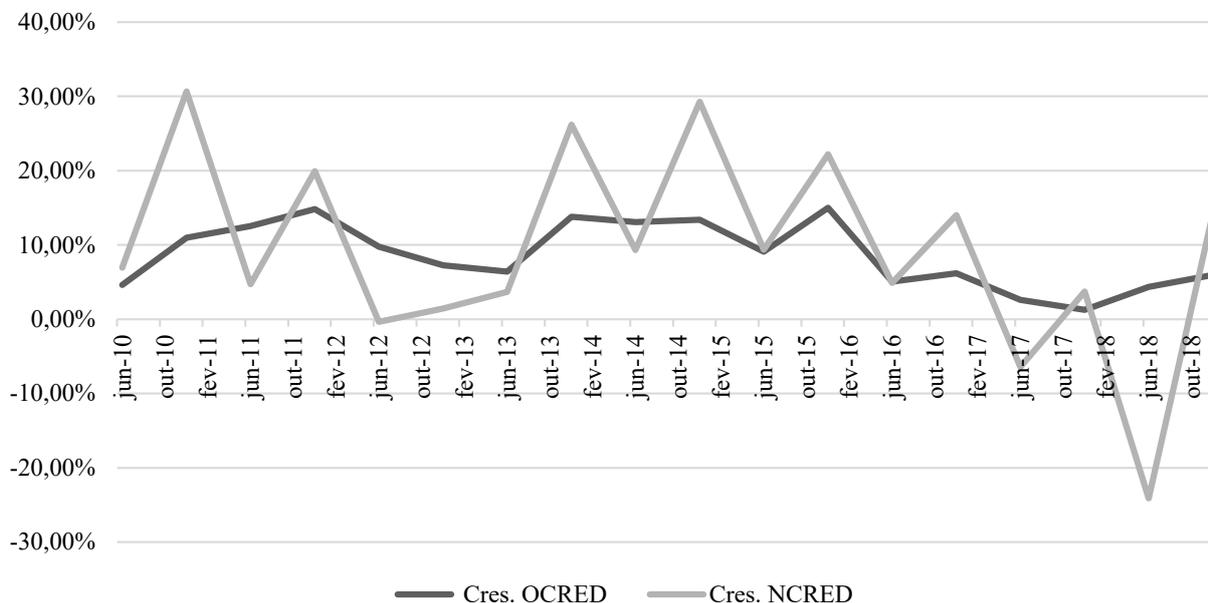


Figura 2. Crescimento das Receitas com Operações de Crédito (OCRED) e das Receitas Não Decorrentes de Operações de Crédito (NCRED)

Fonte: elaborado pelos autores.

Quanto a variável Despesas Gerais (DESPGR), utilizada como *proxy* para captar o custo associado com o gerenciamento de todos os ativos, ou seja, a eficiência ou ineficiência da cooperativa de crédito, tem-se que ela foi significativa e positiva a 5%, podendo-se afirmar que o nível de DESPGR está positivamente associado com a diversificação. Quanto a essa relação, a literatura é controversa, Araújo, Gomes e Guerra (2011) enfatizam que as receitas sem juros (não tradicionais) são instrumentos importantes para determinar a eficiência dos bancos.

Por outro lado, DeYoung e Roland (2001) asseveram que a diversificação pode estar relacionada ao aumento dos custos fixos. Nas relações de empréstimo, o principal insumo para produzir mais empréstimos é variável (despesas com juros), enquanto o principal insumo para produzir produtos decorrentes de taxas é normalmente fixo (despesas com funcionários). Assim, as atividades baseadas em taxas exigem uma maior alavancagem operacional que as atividades de empréstimos (DeYoung & Roland, 2001). Nesse sentido, o aumento das despesas operacionais pode ter como uma de suas consequências o aumento da diversificação de receitas das cooperativas de crédito, sendo, portanto, a despesa um fator condicionante para a diversificação.

5. Considerações finais

A ampliação do escopo das atividades nas instituições financeiras tem sido notória, as cooperativas de crédito, entidades sem fins lucrativos vem utilizando essa estratégia para aumentar os produtos e serviços oferecidos aos seus associados. Assim, a estratégia de diversificação se torna relevante matéria de estudo nessas instituições. Nesse contexto, o presente estudo teve como objetivo investigar os fatores determinantes da diversificação de receitas das cooperativas de crédito brasileiras, enfatizando uma possível relação entre as receitas não tradicionais e as receitas tradicionais.

Os resultados mostraram a relevância das receitas não tradicionais das cooperativas de crédito, em média essas receitas são responsáveis por 41,23% da receita operacional total das cooperativas analisadas. Diante dessa evidência, torna-se possível verificar que, assim como as instituições financeiras de economias maduras, as cooperativas de crédito também possuem uma proporção expressiva de receitas não decorrentes de operações de crédito, o que reforça a importância de compreender os fatores condicionantes da diversificação da receita.

Para atender ao objetivo proposto nesse artigo, estimou-se um modelo de regressão cuja variável dependente foi a proporção de receita não tradicional, que é uma *proxy* para a diversificação. As variáveis independentes utilizadas foram: o retorno sobre o patrimônio líquido, a margem de juros líquida, as despesas gerais, o risco de crédito, os depósitos e o crescimento dos negócios.

Como resultado, constatou-se que as variáveis determinantes para a diversificação são: o retorno sobre o patrimônio líquido, a margem de juros líquida e as despesas gerais. Desse modo, pode-se concluir que o retorno sobre patrimônio líquido está positivamente relacionado com a diversificação, demonstrando que cooperativas com melhor rentabilidade possuem maior tendência a diversificar. A justificativa para isso é que cooperativas mais rentáveis possuem mais recursos disponíveis para investir na diversificação, oferecendo uma gama maior de produtos aos seus associados.

A margem líquida apresentou uma relação negativa com a diversificação, sugerindo que as receitas não decorrentes de operações de crédito estão sendo impulsionadas pela diminuição nas fontes tradicionais de receita, ou seja, pelas operações de crédito das cooperativas. Ou que não há um crescimento conjunto entre as receitas tradicionais e não tradicionais. Desse modo, a redução das rendas com operações de crédito ou a oportunidade de oferecer novos produtos pode motivar as cooperativas de crédito a expandirem seus portfólios de produtos.

Dessa forma, as despesas gerais apresentaram uma relação positiva e significativa com a diversificação, apontando para o fato de que o aumento das despesas operacionais pode ocorrer para impulsionar a diversificação de atividades da cooperativa, sendo as despesas operacionais um fator determinante da diversificação das cooperativas.

Por fim, o presente estudo buscou contribuir para o entendimento dos fatores que condicionam a diversificação em cooperativas de crédito, enfatizando a relação existente entre as atividades tradicionais e não tradicionais em instituições financeiras pertencentes a uma economia emergente. No entanto, apresentou algumas limitações: não foram trabalhadas variáveis externas às cooperativas que poderiam influenciar a diversificação; testou-se apenas uma medida de diversificação; e focou nos três principais sistemas cooperativos brasileiros. Assim, sugere-se para futuros trabalhos testar outras *proxies* para diversificação e outros fatores que poderiam impactar a diversificação. Verificar se durante o período de pandemia de Covid-19 ocorreram mudanças no processo de diversificação de receitas. Além disso, propõe-se explorar outras medidas de risco, dado que neste estudo, o risco não foi significativo e conforme literatura, esse é um dos principais fatores que levam as instituições a diversificarem suas operações.

Referências

- Acharya, V. V., Hasan, I. & Saunders, A. (2006). Should Banks Be Diversified? Evidence from Individual Bank Loan Portfolios. *Journal of Business*, 79(3). <https://doi.org/10.1086/500679>
- Araujo, L. M. G.; Gomes, G. M. R.; Guerra, S. M. (2011) Comparação da Eficiência de Custo para BRICs e América Latina. *Working Paper Series do Banco Central*. Recuperado em 07 de maio, 2019, de <https://www.bcb.gov.br/pec/wps/port/TD252.pdf>
- Banco Central Do Brasil. (2014) *Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional: Relatório 2012-2014 / Parceria Nacional para Inclusão Financeira*. Brasília. Recuperado em 10 março, 2015, de <http://www.bcb.gov.br/pec/appron/apres/Relat%F3rio%20PNIF%20-%20Br.%200462.pdf>.
- Banco Central Do Brasil. (2018a) *Balancetes e Balanços Patrimoniais (Transferência de arquivos)* Recuperado em 07 de maio, 2019, de <https://www.bcb.gov.br/acesoinformacao/legado?url=https:%2F%2Fwww4.bcb.gov.br%2Ffis%2Fcosif%2Fbalancetes.asp>, em 07 de maio, 2019.
- Banco Central Do Brasil. (2018b) *Relação de Instituições em Funcionamento no País: sedes de cooperativas de crédito sob a supervisão do BACEN, em funcionamento no país*. 31 dez. 2018. Recuperado em 29 novembro, 2019, de https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/relacao_instituicoes_funcionamento.
- Banco Central do Brasil. (2018c). *Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativo: Data-base dezembro/2018*. Recuperado em 4 dezembro, 2020, de https://www.bcb.gov.br/content/estabilidadefinanceira/coopcredpanorama/9_panorama_sncc_2018.pdf.
- Banco Central do Brasil. (2020a). *Crescimento das Cooperativas de Crédito* (pp. 1–14). https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/Documents/reb/boxesreb2020/boxe_6_crescimento_cooperativas.pdf
- Banco Central do Brasil. (2020b). *Panorama do sistema nacional de crédito cooperativo: Data-base: dezembro/2020*. https://www.bcb.gov.br/content/estabilidadefinanceira/coopcredpanorama/PANORAMA_SNCC_2020.pdf
- Banco Central do Brasil. (2021). *O que é cooperativa de crédito?* Banco Central Do Brasil. <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cooperativacredito>
- Bialoskorski Neto, S., Nagano, M. S., & Moraes, M. B. da C. (2006). Utilização de redes neurais artificiais para avaliação socioeconômica: uma aplicação em cooperativas. *Revista de Administração (USP)*, 41(1), 59–68. <https://www.redalyc.org/pdf/2234/223417488005.pdf>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1). 10.1016/S0304-4076(98)00009-8
- Bressan, V. G. F., Braga, M. J., Bressan, A. A., & Resende Filho, M. D. A. (2010). Uma Proposta De Indicadores Contábeis Aplicados Às Cooperativas De Crédito Brasileiras. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 2(3). 10.5380/rcc.v2i3.19625
- Brighi, P. & Venturelli, V. (2016). How functional and geographic diversification affect bank profitability during the crisis. *Finance Research Letters*, 16(1). 10.1016/j.frl.2015.10.020
- Cameron, A. C., & Trivedi, P. K. (2005). *Microeconometrics: Methods and applications* (Cambridge (ed.)).
- Cuong, H. Van, Ngoc Luu, H., Quynh Thi Nguyen, L., & Chu, V. T. (2020). Income structure, diversification strategy and owners' benefit in cooperative financial institutions. *International Journal of Managerial Finance*, 16(4), 481–500. <https://doi.org/10.1108/IJMF-11-2018-0346>
- DeYoung, R., & Rice, T. N. (2004). Noninterest Income and Financial Performance at U.S. Commercial Banks. *The Financial Review*, 39(1), 101–127. <https://doi.org/10.1111/j.0732-8516.2004.00069.x>

- DeYoung, R., & Roland, K. P. (2001). Product Mix and Earnings Volatility at Commercial Banks: Evidence from a Degree of Total Leverage Model. *Journal of Financial Intermediation*, 10(1), 54–84. 10.1006/jfin.2000.0305
- Doan, A. T., Lin, K. L., & Doong, S. C. (2018). What drives bank efficiency? The interaction of bank income diversification and ownership. *International Review of Economics and Finance*, 55(July 2017), 203–219. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2017.07.019>
- Esho, N., Kofman, P., & Sharpe, I. G. (2005). Diversification, fee income, and credit union risk. *Journal of Financial Services Research*, 27, 259–281. <https://doi.org/10.1007/s10693-005-1804-0>
- Ferreira, M. A. M., & Braga, M. J. (2004). Diversificação e competitividade nas cooperativas agropecuárias. *Revista de Administração Contemporânea*, 8(4), 33–55. 10.1590/S1415-6552004000400003
- Freitas, A. F. de, Amaral, I. D. C., & Braga, M. J. (2008). A influência dos riscos de liquidez e de crédito no processo de conversão das cooperativas de crédito rural em cooperativas de crédito de livre admissão: um estudo de caso. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 2(4). <https://doi.org/10.11606/rco.v2i4.34725>
- Goddard, J., McKillop, D., & Wilson, J. O. S. (2008). The diversification and financial performance of US credit unions. *Journal of Banking & Finance*, 32(9), 1836–1849. 10.1016/j.jbankfin.2007.12.015
- Hassan, M. K., Brodmann, J., Rayfield, B., & Huda, M. (2018). Modeling credit risk in credit unions using survival analysis. *International Journal of Bank Marketing*, 36(3), 482–495. <https://doi.org/10.1108/IJBM-05-2017-0091>
- International Co-operative Alliance. (2022). *Cooperative identity, values & principles* | ICA. International Co-Operative Alliance. <https://www.ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>
- Jouida, S., & Hellara, S. (2018). Diversification and target leverage of financial institutions. *Journal of Multinational Financial Management*, 46, 11–35. <https://doi.org/10.1016/J.MULFIN.2018.06.001>
- Jouida, S., Bouzgarrou, H., & Hellara, S. (2017). The effects of activity and geographic diversification on performance : Evidence from French financial institutions. *Research in International Business and Finance*, 39, 920–939. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.01.028>
- Lee, C.-C., Yang, S.-J., & Chang, C.-H. (2014). Non-interest income, profitability, and risk in banking industry: A cross-country analysis. *The North American Journal of Economics and Finance*, 27, 48–67. 10.1016/j.najef.2013.11.002
- Malikov, E., Zhao, S., & Kumbhakar, S. C. (2017). Economies of diversification in the US credit union sector. *Journal of Applied Econometrics*, 32(7), 1329–1347. <https://doi.org/10.1002/jae.2569>
- Martins, G. A., Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Mathuva, D. (2016). Revenue diversification and financial performance of savings and credit co-operatives in Kenya. *Journal of Co-Operative Organization and Management*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2015.11.001>
- Mckillop, D., & Wilson, J. O. S. (2011). Credit Unions : A Theoretical and Empirical Overview. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 20(3), 79–123. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0416.2011.00166.x>
- Mercieca, S., Schaeck, K., & Wolfe, S. (2007). Small European banks: Benefits from diversification? *Journal of Banking and Finance*, 31(7), 1975–1998. 10.1016/j.jbankfin.2007.01.004
- Nguyen, J. (2012). The relationship between net interest margin and noninterest income using a system estimation approach. *Journal of Banking and Finance*, 36(9). 10.1016/j.jbankfin.2012.04.017

- Pennathur, A. K., Subrahmanyam, V., & Vishwasrao, S. (2012). Income diversification and risk: Does ownership matter? An empirical examination of Indian banks. *Journal of Banking and Finance*, 36(8), 2203–2215. 10.1016/j.jbankfin.2012.03.021
- Pinheiro, M. A. H. (2008). *Cooperativas de Crédito: História da Evolução Normativa no Brasil*. (6. Ed.). Brasília: Banco Central do Brasil.
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. *Stata Journal*, 9(1). <https://doi.org/10.1177/1536867X0900900106>
- Sistema OCB. (2019). *Anuário do Cooperativismo Brasileiro*. Brasília: Sistema OCB. Recuperado em 5 fevereiro, 2020, de <https://somoscooperativismo.coop.br/publicacao/53/anuario-do-cooperativismo-brasileiro-2019>.
- Smith, D. J., Cargill, T. F., & Meyer, R. a. (1981). Credit unions: An economic theory of a credit union. *The Journal of Finance*, 37(2). <https://doi.org/10.2307/2327039>
- Soares, M. M.; & Sobrinho, A. D. M. (2008). *Microfinanças: O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito*. (2. ed.) Brasília: Banco Central do Brasil.
- Stiroh, K. J. (2004). Diversification in Banking: Is Noninterest Income the Answer? *Journal of Money, Credit and Banking*, 36(5), 853–882. <https://doi.org/10.2139/ssrn.334420>
- Stiroh, K. J., & Rumble, A. (2006). The dark side of diversification: The case of US financial holding companies. *Journal of Banking and Finance*, 30(8), 2131–2161. 10.1016/j.jbankfin.2005.04.030
- Triviños, A. N. S. (1987). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo.

Influência do comportamento dos auditores em conflitos organizacionais na confiança e na cooperação entre auditores internos e externos

Angélica Ferrari

<https://orcid.org/0000-0002-0861-4379>

Paulo Roberto da Cunha

<https://orcid.org/0000-0001-5805-9329>

Jéssica Taís Petri

<https://orcid.org/0000-0002-0509-358X>

Resumo

Objetivo: Analisar a influência do comportamento dos auditores em situações de conflitos organizacionais na confiança e na cooperação entre auditores internos e externos.

Método: pesquisa descritiva, *survey* e quantitativa, desenvolvida com uma amostra de 226 auditores internos e 267 auditores externos atuantes em empresas brasileiras. Com base nos fatores gerados pela análise fatorial dos elementos de confiança e de cooperação, operacionalizou-se regressões lineares múltiplas considerando como dimensões para a postura diante de conflitos organizacionais a não confrontação, orientação para solução e o controle.

Resultados: suportam que os fatores que orientam a decisão de confiar e cooperar podem ser interpretados de modo distinto entre auditores internos e externos, além de serem influenciados por características como idade, sexo e cargo do auditor. No que tange ao comportamento diante de conflitos organizacionais, tanto auditores internos como externos apresentam, em sua maioria, atitudes direcionadas para a solução dos conflitos. Esse perfil dos auditores influencia positivamente a confiança e a cooperação entre a auditoria interna e externa.

Contribuições: sinaliza-se a importância de identificar o perfil dos auditores e seu impacto no processo da auditoria, além de contribuir no processo de tomada de decisão da área de governança visando à otimização dos recursos investidos no processo de auditoria.

Palavras-chave: Auditoria interna; Auditoria externa; Cooperação; Confiança; Conflitos organizacionais.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 3/5/2022. Pedido de Revisão em 14/6/2022. Resubmetido em 10/7/2022. Aceito em 19/8/2022 por Vinicius Gomes Martins, Doutor (Editor assistente) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 14/10/2022. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A governança corporativa, conjuntamente com a Lei Sarbanes-Oxley (SOX), expandiu as relações entre os auditores internos e externos. Entre as principais justificativas para essa expansão, está a exigência de uma opinião dos auditores externos sobre a existência de uma estrutura de controle abrangente, eficiente e eficaz, claramente documentada e aplicada de forma consistente para evitar distorções relevantes nas demonstrações contábeis (Gramling et al., 2004; Paino et al., 2015).

Os padrões profissionais que abrangem a função da auditoria sugerem que os meios para a auditoria interna e externa alcançarem seus respectivos objetivos são semelhantes, existindo a oportunidade de substituições de esforços para evitar duplicações de trabalhos desnecessários (Saidin, 2014). Ainda que auditoria interna e externa possuam objetivos principais distintos, existem interesses comuns que fornecem uma base para a cooperação entre ambas.

Amplamente, a função da auditoria transmite aos seus profissionais dilemas contundentes para a execução das atividades (Morais & Franco, 2019). Por um lado, os auditores visam realizar seu trabalho com a maior cobertura possível, a fim de transmitir confiança. Mas, por outro, desejam reduzir custos, serem mais eficientes e evitar ou reduzir excessos que geram insatisfação nas organizações, limitações à eficiência, além de buscar minimizar o risco de seu trabalho (Morais & Franco, 2019). Resoluções para tais impasses têm sido investigadas pela literatura a partir de fatores de confiança e de cooperação no relacionamento entre auditores internos e externos.

A confiança do auditor externo no trabalho da auditoria interna é complexa e não depende necessariamente de um único fator (Gray & Hunton, 2011). Estudos investigaram fatores isolados como influenciadores da decisão de confiar na auditoria interna a partir do ponto de vista dos auditores externos: critérios para avaliar o trabalho dos auditores internos (Haron et al., 2004), importância de fatores influenciadores da dependência do auditor externo na auditoria interna (Suwaidan & Qasim, 2010), confiança na auditoria interna (Mihret & Admassu, 2011), como a dependência dos auditores externos sobre o trabalho dos auditores internos (Brody, 2012; Paino et al., 2015). Por outro lado, estudos verificaram percepções dos auditores internos quanto à confiança no processo de auditoria externa (Endaya, 2014; Saidin, 2014; Moraes & Franco, 2019).

A auditoria interna de qualidade, no que tange à competência, à objetividade e ao desempenho da equipe no trabalho, contribui para a eficácia da auditoria externa (Al-Twajry et al., 2004). Neste sentido, a cooperação e a confiança entre estes profissionais, conjuntamente com uma boa comunicação e criação de redes, podem contribuir para um melhor compartilhamento de conhecimentos, ferramentas e metodologias que ajudem de modo apropriado, rápido e transparente a tomada de decisão oportuna no contexto dos trabalhos (Morais & Franco, 2019).

Alguns fatores, tanto organizacionais como individuais, podem impactar a confiança no relacionamento entre auditoria interna e externa. Quanto às diferenças individuais, Brody (2012) destaca que o estilo de trabalho desenvolvido e o histórico de experiências pode desencadear barreiras à comunicação e à cooperação, impactando no julgamento sobre o nível de confiança no trabalho entre auditores internos e externos. Ademais, o comportamento no contexto organizacional se tornou uma variável crítica na manifestação de conflitos organizacionais. Com base em Putnam e Wilson (1982), os conflitos organizacionais envolvem uma interação estratégica ou planejada por parte dos indivíduos, por isso, eles tendem a realizar escolhas sobre o seu comportamento em decorrência dos seus próprios objetivos e dos objetivos da outra pessoa.

A comunicação interligada ao comportamento diante de conflitos pode ser interpretada como uma via de mão dupla, por isso torna-se interessante investigar as percepções dos auditores internos e externos sobre as barreiras presentes nesse relacionamento (Brody, 2012). Além disso, a evolução do papel da auditoria, seja no âmbito interno ou externo, pressupõe a necessidade de estudos que explorem novas situações e fatores que possam impactar a eficiência e eficácia desta função. Circunstâncias relacionadas à cooperação entre auditores internos e externos ainda não foi extensivamente estudada, originando uma lacuna que precisa de mais atenção e interesse acadêmico.

Frente ao exposto, este estudo busca responder a seguinte questão de pesquisa: **qual a influência do comportamento dos auditores em conflitos organizacionais na confiança e na cooperação entre auditores internos e externos?** Visando responder a esta questão, o estudo objetiva analisar a influência do comportamento dos auditores em situações de conflitos organizacionais na confiança e na cooperação entre auditores internos e externos.

De modo geral, espera-se que os fatores que direcionam para a confiança e a cooperação entre auditores internos e externos sejam distintos, em decorrência de evidências anteriores (Morais & Franco, 2019). Outrossim, adotando-se que o comportamento diante de conflitos organizacionais pode ser analisado sob uma postura comunicativa direcionada à não confrontação, à orientação para a solução ou ao controle, espera-se que o nível de confiança e de cooperação entre os auditores varie conforme a postura adotada por eles. A inclusão do papel da comunicação no relacionamento presente no processo da auditoria amplia o olhar para além dos aspectos pessoais dos auditores ou das firmas de auditoria. O conflito é visto como algo inevitável e generalizável dentro do contexto organizacional (Katz & Kahn, 1978), mesmo assim a comunicação tende a ser um fator ignorado pela maioria dos pesquisadores organizacionais (Putnam & Wilson, 1982).

Este estudo se diferencia dos demais e contribui para a análise do cenário brasileiro solidificando uma linha de pesquisa interessada em analisar fatores influenciadores da função de auditoria. Além disso, investigações acerca das características dos auditores diante de conflitos organizacionais amplia análises sobre o estilo de trabalho na função de auditoria (Brody, 2012) e fortalece o debate sobre como a análise do comportamento em conflitos pode abranger elementos benéficos para a interação entre auditoria interna e externa.

A auditoria é uma atividade que gera conforto para seus diversos *stakeholders*, representando maior segurança (Adams, 1994). Destarte, investigações acerca de fatores relacionados à cooperação e à confiança no relacionamento entre auditores internos e externos tende a contribuir para a tomada de decisão nos órgãos de governança, além de sanar preocupações relacionadas à otimização dos recursos investidos na auditoria. Ainda, a delimitação do estudo em analisar a relação recíproca entre os auditores internos e externos permite envolver diferentes percepções e experiências e potencializar as evidências do estudo.

Este trabalho está dividido em 5 seções: introdução, revisão da literatura e hipótese de pesquisa, procedimentos metodológicos, apresentação e análise dos resultados e conclusões. A seção 2 apresenta a revisão da literatura que norteou a definição da hipótese de pesquisa. Na seção 3, constam os aspectos metodológicos, envolvendo a definição da população e amostra, os constructos e instrumento de pesquisa e os procedimentos para análise dos dados. Na seção 4, são reportados os resultados e as respectivas análises subdivididas conforme os constructos da pesquisa. Por fim, a seção 5 sintetiza as conclusões obtidas com a realização da pesquisa.

2. Revisão de Literatura e Hipótese de Pesquisa

2.1 Confiança e cooperação na auditoria

A cooperação na função entre a auditoria interna e externa é vital, pois ajuda os auditores externos a aumentarem a eficiência e a relevância dos relatórios de auditoria e disponibiliza informações adicionais necessárias para avaliar o controle de riscos praticado pelos auditores internos. Tal concepção, relacionada à cooperação, é transmitida para a sociedade por meio de um conjunto de padrões globais de auditoria que introduzem, em um ambiente já complexo, vários julgamentos necessários que os auditores externos devem observar no que tange às atividades da auditoria interna (Bame-Aldred et al., 2013). Entretanto, a decisão de confiar é uma decisão crítica que requer julgamento profissional e pode ser influenciada por vários fatores (Bame-Aldred et al., 2013; Paino et al., 2015).

Em relação aos auditores externos, estes consideram que a cooperação com os auditores internos é benéfica, pois pode resultar em informações mais precisas e maior eficiência no processo de auditoria (Ramasawmy & Ramen, 2012), contribui para a eliminação ou redução dos erros (Al-Twajry et al., 2004), além de reduzir os honorários da auditoria externa e influenciar na concorrência do mercado de auditoria (Felix et al., 1998; Haron et al., 2004; Abbass & Aleqab, 2013; Saidin, 2014).

No que tange aos auditores internos, Zain et al. (2006) identificaram que estes avaliam a sua contribuição para a auditoria externa a partir da existência de comitês de auditoria eficazes e com recursos adequados. De modo complementar, Al-Twajry et al. (2004) encontraram resultados de que o grau de cooperação entre auditores internos e externos depende fundamentalmente da qualidade da função da auditoria interna. Entretanto, os auditores internos tendem a perceber o nível de cooperação entre a auditoria interna e externa como algo limitado, enquanto os auditores externos percebem a mesma cooperação de modo mais positivo (Al-Twajry et al., 2004).

Alguns critérios são considerados importantes para a definição de níveis de cooperação e de confiança entre auditores externos e internos no processo de auditoria. O escopo da função e a competência técnica dos auditores internos (Haron et al., 2004; Morais & Franco, 2019), a maturidade decorrente da idade dos auditores internos e do número de anos em que a auditoria interna existe, implementação das normas internacionais para a prática profissional, certificação e experiência dos auditores internos, a qualidade do trabalho realizado pela função da auditoria interna (Sarens & Christopher, 2010; Bame-Aldred et al., 2013) ou a própria qualidade do comitê de auditoria (Al-Twajry et al., 2004; Desai et al., 2010).

Os auditores externos tendem a criar expectativas de desempenhar esforços menores durante a auditoria em decorrência da dependência ao trabalho dos auditores internos, principalmente com base no conhecimento das operações, processos e procedimentos da empresa (Clark et al., 1980). Ademais, o estilo de trabalho dos auditores externos tende a influenciar a decisão de dependência e a extensão dos procedimentos de auditoria (Brody, 2012). Nesse mesmo contexto, os auditores internos percebem que a confiança demonstrada pela auditoria externa em seu trabalho não afeta os honorários, mas reduz a extensão do trabalho da auditoria externa (Saidin, 2014).

As bases de conhecimento dos auditores internos e externos não estão necessariamente em conflito, ao contrário, ao trabalhar juntos, os auditores podem criar sinergias importantes para proporcionar conforto (Sarens et al., 2009). Além disso, a cooperação proporcionará maior segurança na tomada de decisão (Morais & Franco, 2019) e maior eficiência sem perder a eficácia no processo de auditoria (Brody, 2012). Desta forma, os auditores externos devem formar acordos de cooperação eficazes com os auditores internos e tentar colocar a máxima confiança no trabalho destes (Ramasawmy & Ramen, 2012), mas sem compartilhar responsabilidades (Sawyer et al., 2003) e, por consequência, comprometer a independência.

Nesse contexto, a boa comunicação é uma condição necessária para uma boa cooperação (Brody, 2012; Paino et al., 2015), para um ambiente de controle eficaz e para gerar maior confiança na relação entre auditores externos e internos (Zain et al., 2006). Entretanto, barreiras na comunicação entre auditores externos e internos pode comprometer a eficiência da auditoria (Paino et al., 2015), além de constituir experiências ruins que tendem a comprometer a cooperação em relações futuras entre os auditores (Brody, 2012).

2.2 Comportamento em conflitos organizacionais e a confiança e a cooperação na auditoria

Com o objetivo de explorar os efeitos do estilo de trabalho dos auditores externos, barreiras percebidas na comunicação e o efeito da gestão de riscos do cliente na dependência do trabalho da auditoria interna, Paino et al. (2015) identificaram que o estilo de trabalho da auditoria externa e as barreiras de comunicação apresentam relação significativa com a dependência da auditoria externa no trabalho da auditoria interna. Além disso, os autores identificaram que a função do auditor externo (gerente *versus* sênior) influencia no julgamento da confiança sobre as atividades da auditoria interna.

O estilo de trabalho do auditor está relacionado à maneira como ele gerencia os conflitos ou desacordos. Auditores externos com um estilo de trabalho mais passivo geralmente não discutem com o cliente e preferem confiar mais no trabalho da auditoria interna sem estender seus procedimentos de auditoria. Entretanto, auditores externos com um estilo de trabalho mais ativo, tendem a se aprofundar mais para substanciar o conflito e mostrar altos níveis de ceticismo e, portanto, estarão mais dispostos a trabalhar com auditores internos em vez de apenas confiar em seu trabalho (Paino et al., 2015).

Conceitualmente, conflitos organizacionais podem ser compreendidos como desacordos que surgem ou podem direcionar a objetivos, valores e comportamentos incompatíveis (Putnam & Wilson, 1982). Na concepção de Putnam e Wilson (1982), o conflito envolve a interação estratégica ou planejada. Deste modo, os indivíduos tendem a fazer escolhas sobre comportamentos alternativos, considerando seus próprios objetivos e os objetivos antecipados da outra pessoa.

As estratégias de conflitos são, portanto, comportamentos comunicativos, verbais e não verbais, que fornecem um meio para lidar com eles. Entretanto, tais estratégias representam as escolhas comportamentais que as pessoas podem fazer e não o estilo característico dessa pessoa (Putnam & Wilson, 1982). A decisão de usar uma estratégia de conflito específica é amplamente governada por restrições situacionais e não de personalidade, englobando desde variáveis como a natureza do conflito, a estrutura organizacional, fatores ambientais e o relacionamento entre os participantes (Putnam & Wilson, 1982), esse último responsável por envolver questões de especialização e posição de papéis exercidos no contexto organizacional. Para Putnam e Wilson (1982), o comportamento a partir de conflitos organizacionais tende a se subdividir em três abordagens: (i) não confrontação, (ii) orientação para a solução e (iii) controle.

Indivíduos que se enquadram na abordagem de não confrontação tendem a delimitar estratégias indiretas para lidar com um conflito, suas escolhas buscam evitar ou retirar-se de um desacordo e utilizam comportamentos comunicativos, como o silêncio, para encobrir as diferenças e ocultar os sentimentos negativos. A abordagem de orientação para a solução envolve indivíduos que optam por uma comunicação direta sobre o conflito, com comportamentos que visam encontrar uma solução, integrar as necessidades de ambas as partes e ceder ou comprometer-se com as questões contraditórias. Por fim, indivíduos caracterizados pela abordagem de controle demonstram uma comunicação direta sobre o desacordo, argumentando persistentemente, assumindo o controle ou a interação e defendendo a opinião de alguém (Putnam & Wilson, 1982).

Com o objetivo de avaliar como as barreiras anteriormente experimentadas à comunicação e cooperação influenciam a dependência potencial do trabalho dos auditores internos, Brody (2012) identificou que, além dos riscos do cliente e da qualidade da auditoria interna, a confiança dos auditores externos pode depender de sua disposição de confrontar a gerência ou preferir evitar conflitos, bem como de suas percepções quanto a ser agradável ou desagradável trabalhar com a equipe da auditoria interna.

O processo de auditoria envolve uma comunicação contínua entre o auditor externo e o cliente e, especificamente, com os auditores internos. Neste sentido, barreiras na comunicação podem afetar a quantidade e a qualidade da interação (Brody, 2012). Assim, o resultado do conflito dependerá, frequentemente, do método de gestão de conflitos preferível pelo auditor. Enquanto indivíduos que consideram o conflito prejudicial tendem a evitar ou analisá-lo com suspeitas, além de incentivar o consenso e reprimir as divergências, outros podem observar o conflito como desagradável, mas produtivo e construtivo (Brody, 2012).

Em consenso com a literatura, defende-se que indivíduos diferentes responderão diferentemente à mesma situação, de acordo com o seu estilo de gerir os conflitos no contexto organizacional. De acordo com Brody (2012), indivíduos menos dispostos a se envolver ativamente com o auditor interno podem emitir julgamentos antecedentes que direcionem para o fim, demonstrando maior disposição em aceitar o trabalho da auditoria interna e avaliar a função como confiável e útil. Entretanto, indivíduos mais dispostos a se envolver ativamente em outros trabalhos com o auditor interno não tendem a evitar julgamentos anteriores que direcionem para investigações adicionais e mais demanda de trabalho.

Isto posto, espera-se que as estratégias adotadas pelos auditores externos e internos em conflitos organizacionais altere a percepção no âmbito dos elementos por trás da confiança e da cooperação na função da auditoria. A hipótese de pesquisa sintetiza tal expectativa.

H₁: O comportamento dos auditores em conflitos organizacionais influencia a confiança e a cooperação entre auditores internos e externos.

3. Procedimentos Metodológicos

3.1 População e amostra

A população do estudo englobou os auditores internos e externos atuantes em empresas brasileiras. Para a identificação dos auditores externos, utilizou-se a lista de auditores independentes do Cadastro Nacional de Auditores Independentes (CNAI) do Conselho Federal de Contabilidade (CFC). No âmbito dos auditores internos, considerou-se os auditores certificados pelo Instituto dos Auditores Internos do Brasil (IIA Brasil), além daqueles que delimitam seu cargo na função de auditoria interna na rede de contatos profissionais LinkedIn[®]. A população do estudo englobou 1.619 auditores internos e 4.404 auditores externos.

Do total de auditores internos e externos identificados, delimitou-se a amostra da pesquisa a partir de uma busca inicial por cadastros ativos no LinkedIn[®] durante dois meses. Sendo assim, contactou-se 1.438 auditores internos e 2.756 auditores externos. A composição final da amostra foi de 226 auditores internos e 267 auditores externos que participaram da pesquisa e tiveram seus retornos considerados válidos.

3.2 Constructos e instrumento da pesquisa

O instrumento de pesquisa aplicado aos auditores internos e externos englobou os constructos de confiança e de cooperação e de conflitos organizacionais, além de questões para a caracterização dos respondentes. O questionário foi estruturado na plataforma Google Docs e disponibilizado por meio do *link*: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd0GflwXcrD77V4u7AQs-i8sqR4jdjhwTlyRKxDhacUBE1bOA/viewform>

Os constructos da pesquisa, responsáveis por sintetizar as variáveis utilizadas, são descritos no Quadro 1.

Quadro 1

Variáveis da pesquisa

Constructo	Descrição	Questões	Escala	Referência
Caracterização da amostra	Faixa Etária	5 questões	-	-
	Sexo			
	Cargo			
	Experiência em Auditoria			
	Atuação em <i>Big Four</i> *			
Confiança e Cooperação	Elementos considerados na decisão de confiar ou cooperar.	21 questões	Escala <i>Likert</i> de 7 pontos. "Nada Relevante" – "Totalmente Relevante"	Morais e Franco (2019)
Conflitos Organizacionais	Mensuração das estratégias interpessoais diante de conflitos organizacionais, subdivididas em três dimensões: (i) não confrontação, (ii) orientação para a solução e (iii) controle.	Não Confrontação 12 questões	Escala <i>Likert</i> de 7 pontos. "Discordo Totalmente" – "Concordo Totalmente"	Putnam e Wilson (1982)
		Orientação para a Solução 11 questões		
		Controle 7 questões		

* pertinente somente aos auditores externos.

As questões relacionadas ao constructo de conflitos organizacionais são subdivididas em três dimensões, a partir das quais é possível identificar as estratégias empregadas pelos auditores diante de conflitos organizacionais. Na dimensão de não confrontação, os auditores podem obter uma pontuação entre 12 e 84, indicativos de baixo e de alto perfil para a não confrontação diante de conflitos organizacionais. Por conseguinte, na dimensão de orientação para a solução, os auditores podem obter uma pontuação entre 11 e 77, caracterizando um perfil baixo ou alto para a orientação para a solução diante dos conflitos. Por fim, na dimensão de controle, a pontuação dos auditores pode variar entre 7 e 49, indicando um baixo a alto perfil para essa dimensão. O Quadro 2 sintetiza as questões inerentes a cada dimensão analisada.

Quadro 2

Instrumento de análise para conflitos organizacionais

Dimensão	Questões
Não Confrontação	Evito tópicos que são fonte de disputas.
	Evito situações desagradáveis.
	Ao suspeitar que uma pessoa queira discutir uma divergência, procuro evitá-la.
	Fico quieto(a) sobre minhas opiniões para evitar discordâncias.
	Retiro-me quando alguém me confronta sobre uma questão controversa.
	Evito discordâncias quando elas surgem.
	Guardo minha opinião em vez de discutir.
	Tento amenizar as divergências, fazendo com que elas pareçam sem importância.
	Facilito o conflito alegando que nossas diferenças são triviais
	Subestimo a importância de um desacordo.
Orientação para a Solução	Reduzo desacordos dizendo que são insignificantes.
	Faço nossas diferenças parecerem menos graves.
	Harmonizo minhas ideias com as das outras pessoas para criar alternativas para resolver um conflito.
	Sugiro soluções que combinam uma variedade de pontos de vista.
	Recuo um pouco das minhas ideias quando a outra pessoa também recua.
	Ofereço soluções criativas em discussões de desacordos.
	Sugiro que trabalheemos juntos para criar soluções para desacordos.
	Tento usar as ideias de todos para gerar soluções dos problemas.
	Ofereço trocas para alcançar soluções em desacordo.
	Costumo ceder um pouco se a outra pessoa me procurar durante o processo.
Controle	Encontro a oposição no meio de nossas diferenças.
	Integro argumentos em uma nova solução a partir de questões levantadas em uma disputa.
	Irei aos poucos para alcançar um acordo.
	Insisto em que minha posição seja aceita durante um conflito.
	Enfatizo meu ponto de vista batendo com o punho na mesa.
	Levanto minha voz para tentar fazer com que outra pessoa aceite minha posição.
	Afirmo minha opinião com força.
Domino argumentos até que a outra pessoa entenda minha posição.	
Defendo insistentemente minha posição.	
Permaneço firme em minhas opiniões durante um conflito.	

Fonte: adaptado de Putnam e Wilson (1982).

Conforme apresentado no Quadro 2, percebe-se que as questões que compuseram as dimensões do constructo de conflitos organizacionais são embasadas em aspectos da comunicação adotada pelos auditores diante da ocorrência de situações conflituosas.

3.3 Análise dos dados

Para a análise dos dados, inicialmente utilizou-se a estatística descritiva quanto às questões de caracterização da amostra e ao constructo de conflitos organizacionais. Na sequência, utilizou-se a análise fatorial exploratória dos itens referentes ao constructo de confiança e de cooperação na relação entre auditores internos e externos. Com a utilização da análise fatorial, busca-se sintetizar as relações observadas entre um conjunto de variáveis inter-relacionadas de forma a identificar fatores comuns (Fávero et al., 2009). Dessa forma, foram agrupados os 21 elementos referentes à confiança e à cooperação em fatores comuns. Os fatores gerados pela análise fatorial são analisados quanto à estatística descritiva e, posteriormente, utilizados como variáveis dependentes na análise principal.

A análise principal, que busca analisar se o comportamento dos auditores em conflitos organizacionais se relaciona com a confiança e a cooperação entre auditores internos e externos, perpassa pela operacionalização das Equações 1 e 2. Inicialmente, relacionam-se os fatores de confiança e de cooperação às características dos auditores, conforme Equação 1.

$$Dep = \beta_0 + \beta_1 TA + \beta_2 ID + \beta_3 SX + \beta_4 EXP + \beta_5 CA_Senior + \beta_6 CA_Gerente + \beta_7 CA_Diretor + \varepsilon \quad (1)$$

Em que:

Dep = corresponde à variável dependente, intercalando entre os fatores obtidos pela análise fatorial quanto aos itens de confiança e de cooperação: (i) Colaboração e Compartilhamento do Trabalho; (ii) Operacionalização do Trabalho; e (iii) *Expertise*.

TA = corresponde ao tipo de auditor, sendo uma variável *dummy* em que se atribuiu 1 para auditores internos e 0 para auditores externos.

ID = corresponde à idade dos auditores.

SX = corresponde ao sexo dos auditores, sendo uma variável *dummy* em que se atribuiu 1 para mulheres e 0 para homens.

EXP = corresponde à experiência dos auditores em auditoria.

CA_Senior = corresponde à atuação dos auditores no cargo de Sênior, sendo uma variável *dummy* em que se atribuiu 1 para auditores atuantes neste cargo e 0 caso contrário.

CA_Gerente = corresponde à atuação dos auditores no cargo de Gerente, sendo uma variável *dummy* em que se atribuiu 1 para auditores atuantes neste cargo e 0 caso contrário.

CA_Diretor = corresponde à atuação dos auditores no cargo de Diretor, sendo uma variável *dummy* em que se atribuiu 1 para auditores atuantes neste cargo e 0 caso contrário.

ε = termo de erro aleatório.

Na sequência, foram incluídas as variáveis referentes às três dimensões do constructo de Conflitos Organizacionais: Não Confrontação (CO_NC), Orientação para a Solução (CO_OS) e Controle (CO_C), conforme Equação 2.

$$Dep = \beta_0 + \beta_1 TA + \beta_2 CO_NC + \beta_3 CO_OS + \beta_4 CO_C + \beta_5 ID + \beta_6 SX + \beta_7 EXP + \beta_8 CA_Senior + \beta_9 CA_Gerente + \beta_{10} CA_Diretor + \varepsilon \quad (2)$$

Em que:

CO_NC = corresponde à dimensão de não confrontação diante de conflitos organizacionais.

CO_OS = corresponde à dimensão de orientação para a solução diante de conflitos organizacionais.

CO_C = corresponde à dimensão de controle diante de conflitos organizacionais.

Todos os modelos foram operacionalizados por meio da técnica de regressão linear múltipla pelo método de mínimos quadrados (*Ordinary Least Squares*).

4. Apresentação e análise dos resultados

4.1 Caracterização da amostra

A Tabela 1 apresenta a caracterização da amostra, subdividindo as informações entre auditores internos (Painel A) e auditores externos (Painel B).

Tabela 1

Caracterização da amostra

Painel A: Auditores Internos						
Experiência						
Sexo	1-5 anos	6-10 anos	11-20 anos	21-30 anos	+ 30 anos	Total
Feminino	17	20	13	3	1	54
Masculino	64	44	45	17	2	172
Total AI	81	64	58	20	3	226

Painel B: Auditores Externos								
Experiência								
Sexo	Firma	1-5 anos	6-10 anos	11-20 anos	21-30 anos	+ 30 anos	Subtotal	Total
Feminino	BigFour	11	11	4	1	0	27	52
	Não BigFour	5	14	3	3	0	25	
Subtotal		16	25	7	4	0		
Masculino	BigFour	19	47	26	6	5	103	215
	Não BigFour	15	21	45	19	12	112	
Subtotal		34	68	71	25	17		
Total AE		50	93	78	29	17		267

Nota. AI: Auditores Internos; AE: Auditores Externos.

Em relação ao sexo, percebe-se uma predominância de auditores do sexo masculino, tanto no contexto da auditoria interna como da auditoria externa. Essa evidência é coerente com um perfil percebido na auditoria, em que a profissão apresenta tendência em ter atuação predominante de homens.

No que tange à experiência profissional em auditoria, a maioria dos respondentes estão no início da sua carreira nessa profissão, visto que são poucos os respondentes com experiência acima de 20 anos. Ademais, no contexto da auditoria externa, percebe-se que as mulheres possuem um nível inferior de experiência na área. Esse resultado pode ser decorrente de uma mudança em processo no perfil de atuação na profissão de auditoria.

Por fim, a atuação dos auditores externos em firmas de auditoria *Big Four* não tende a ser um fator que os diferencia em relação aos auditores atuantes em firmas não *Big Four* quanto à experiência profissional.

4.2 Estatística descritiva do comportamento dos auditores em conflitos organizacionais

A Tabela 2 apresenta a estatística descritiva referente ao perfil de comportamento dos auditores internos e externos diante de conflitos organizacionais, segregada em relação ao sexo dos auditores.

De acordo com a Tabela 2, tanto os auditores internos como os auditores externos apresentam tendência para comportamento acerca da orientação para a solução diante de conflitos organizacionais. Além disso, a propensão para esse perfil, não tende a ser distinta entre auditores do sexo feminino ou masculino. Outrossim, os auditores demonstraram menor nível de adoção de comportamentos direcionados para a não confrontação e controle diante de conflitos organizacionais.

De forma geral, a média dos auditores internos para a orientação para a solução está acima de 56 pontos em um intervalo máximo de 77 pontos, o que corresponde a um percentual de 72,7%. Por conseguinte, no âmbito dos auditores externos, a pontuação média acima de 55 pontos, caracteriza-os com um percentual de 71,4% para o direcionamento neste perfil.

Tabela 2

Estatística descritiva do comportamento dos auditores em conflitos organizacionais

Painel A: Auditores Internos											
Dimensões	Intervalo	Média		DP		Mediana		Mínimo		Máximo	
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Não Confrontação	12-84	33,6	33,5	13,8	11,0	30	33,5	12	14	84	57
Orientação para Solução	11-77	57,4	56,7	9,4	8,29	58	57	12	34	77	72
Controle	7-49	23,4	24,6	7,6	6,92	22,5	25	7	9	49	43

Painel B: Auditores Externos												
Dimensões	Intervalo	Média		DP		Mediana		Mínimo		Máximo		
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	
Não Confrontação	12-84	Big4	35,4	32,6	16,0	9,7	32	31	12	18	84	64
		NBig4	31,3	36,7	12,1	12,2	30	35	12	20	77	62
Orientação para Solução	11-77	Big4	54,2	55,0	10,6	10,5	56	57	21	27	77	69
		NBig4	53,0	55,3	9,7	7,3	53	57	15	34	74	73
Controle	7-49	Big4	25,0	24,4	7,9	6,6	25	24	7	13	49	38
		NBig4	23,9	22,2	7,0	7,0	24	22	7	11	42	37

Nota. DP: Desvio-Padrão; H: Homens; M: Mulheres.

A predominância de perfis que direcionam para a solução dos conflitos demonstra que os auditores brasileiros, tanto internos como externos, apresentam uma tendência em optar por uma comunicação direta acerca dos conflitos, com comportamentos que visam encontrar uma solução, seja por meio da integração das necessidades de ambas as partes ou a partir de um comprometimento com questões contraditórias (Putnam & Wilson, 1982). Ademais, em consonância com Paino et al. (2015), pode-se delimitar como ativo o estilo de trabalho dos auditores investigados, visto que esses tendem a aprofundar os assuntos acerca dos conflitos com a finalidade de substanciá-los.

A solidificação de tais observações é percebida a partir de que, em média, os auditores internos e externos demonstraram um percentual de 39,2% e 41,6%, respectivamente, quanto à predominância de um perfil de não confrontação. Por fim, no âmbito do controle, a ascendência dos auditores internos (48,9%) e externos (51,0%) para esse perfil pode ser considerada como uma complementação acerca do perfil ativo característico aos auditores, visto que essa dimensão engloba uma comunicação direta, com argumentação persistente e assumindo o controle ou a interação (Putnam & Wilson, 1982).

4.3 Análise fatorial exploratória dos itens de confiança e de cooperação

A Tabela 3 apresenta a distribuição dos itens de confiança e de cooperação por fatores. Para confirmar a adequação da amostra, foram verificadas a validade e confiabilidade das respostas obtidas. De acordo com Hair et al. (2009), as cargas fatoriais dependem do tamanho da amostra de validação, sendo que para uma amostra acima de 350 respondentes os valores a partir de 0,30 são considerados significativos para garantir a robustez estatística. A normalidade do grupo foi verificada a partir do teste de esfericidade de Bartlett (0,000) e do valor de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) (0,93).

De acordo com a variância explicada, o fator entendido como colaboração e compartilhamento do trabalho (47,35%) revela-se como o fator mais importante para a confiança e a cooperação na relação entre auditores internos e externos. Esse fator agrega itens relacionados à execução do trabalho de auditoria a partir de um alto nível de interação entre a auditoria interna e externa. Mais precisamente, a atuação conjunta de ambas as auditorias quanto à elaboração de planos de auditoria, mapa de cobertura dos trabalhos e convergência entre técnicas utilizadas, pode aumentar a relação de confiança e de cooperação entre os grupos de auditores. Ademais, percebe-se que o compartilhamento de informações, além da comunicação entre as partes, são fatores importantes para a decisão de confiar e cooperar na função da auditoria.

Tabela 3

Análise fatorial dos itens de confiança e de cooperação

Fatores Extraídos	Itens	Pesos Fatoriais			
		F1	F2	F3	h ²
Fator 1 Colaboração e Compartilhamento do Trabalho	15. Se necessário, ambas as auditorias fazem ajustes nos planos de auditoria conjuntamente.	0,857			0,760
	13. Participação na elaboração conjunta do mapa de cobertura total dos trabalhos de auditoria interna e auditoria externa.	0,819			0,742
	14. A auditoria externa e a auditoria interna são avaliadas em conjunto quanto à eficácia e eficiência da coordenação, incluindo os custos totais.	0,808			0,731
	16. Compartilhamento das avaliações de riscos.	0,770			0,693
	17. Discussão conjunta de questões de auditoria, gestão de riscos e controles internos.	0,749			0,697
	12. Realização de reuniões conjuntas e periódicas para garantir a coordenação e minimizar a duplicação de esforços.	0,716			0,678
	19. Não duplicar trabalho realizado pela auditoria interna ou auditoria externa, se da mesma natureza e alcance.	0,660			0,486
	18. Inclusão das recomendações feitas pela auditoria interna ou auditoria externa no seu trabalho de acompanhamento.	0,618			0,577
	20. Comunicação das divergências entre a auditoria interna e a auditoria externa para a administração.	0,576			0,477
	10. Uso de técnicas, métodos e terminologias semelhantes entre a auditoria externa e a auditoria interna.	0,445			0,436
Fator 2 Operacionalização do Trabalho	05. Bom conhecimento dos processos, operações e procedimentos da entidade auditada (cliente).		0,837		0,792
	09. Obtenção de prova de auditoria suficiente, apropriada e coerente com a opinião expressa.		0,832		0,778
	06. Bom conhecimento dos processos de gestão de riscos e controles internos da entidade auditada (cliente).		0,814		0,790
	08. Elaboração de relatórios de auditoria completos e coerentes.		0,788		0,733
	04. Seguir os padrões internacionais de práticas de auditoria.		0,633		0,679
	21. O trabalho da auditoria interna é efetivamente planejado.		0,631		0,534
	11. Fornecimento de todos os relatórios e outros documentos à auditoria externa ou auditoria interna.		0,483		0,507
Fator 3 Expertise	02. Certificação profissional.			0,852	0,781
	01. Treinamento acadêmico apropriado.			0,688	0,625
	03. Elevada experiência profissional em auditoria externa/auditoria interna.			0,590	0,663
	07. Uso de software de auditoria na realização da auditoria.			0,586	0,520
Autovalor total		9,94	2,61	1,12	
% variância explicada		47,35	12,43	5,34	

Os itens relacionados à operacionalização do trabalho de auditoria foram agrupados no fator 2, demonstrando uma variância explicada de 12,43%. Neste fator, percebe-se que a confiança e a cooperação entre a auditoria interna e externa tendem a ser dependente de um bom nível de conhecimento sobre processos e padrões de auditoria, além do fornecimento e da obtenção de evidências adequadas e suficientes e da elaboração de relatórios completos e coerentes.

Por fim, itens relacionados à *expertise* dos auditores, como obtenção de certificações profissionais, treinamento, aprimoramento tecnológico no processo de auditoria e experiência, demonstraram uma variância explicada de 5,34%. Com isso, pode-se afirmar que aspectos sobre o nível de competência dos auditores tendem a impactar a confiança e a cooperação entre a auditoria interna e externa, entretanto, não é o fator com maior capacidade explicativa.

Algumas dessas evidências são coerentes com os achados de Morais e Franco (2019). Entre os auditores internos e externos de Portugal, a competência dos auditores também é interpretada como o fator com menor capacidade de explicação em relação à decisão de confiar e cooperar. Esses indícios são contraditórios a literaturas anteriores (Haron et al., 2004; Al-Twajry et al., 2004; Mihret & Admassu, 2011) que suportavam que a competência e experiência são fatores associados com a confiança entre auditores internos e externos.

De modo contraditório ao estudo de Morais e Franco (2019), os auditores brasileiros demonstraram uma tendência para a decisão de confiar e cooperar a partir, principalmente, de elementos relacionados à interação entre a auditoria interna e externa (Fator 1), enquanto no contexto de Portugal os auditores percebem os itens referentes à operacionalização do trabalho com maior influência sob a confiança e a cooperação nos processos da auditoria.

Na sequência, é realizada a análise estatística quanto aos fatores identificados na análise fatorial segregada em relação ao sexo e à estrutura da firma de auditoria (no contexto dos auditores externos). A Tabela 4 sintetiza os resultados desta análise.

Tabela 4

Estatística descritiva dos fatores de confiança e de cooperação

Painel A: Auditores Internos											
Fatores	Intevalro	Média		DP		Mediana		Mínimo		Máximo	
		H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Fator 1	10-70	57,0	59,8	12,5	9,9	60	63	10	35	70	70
Fator 2	7-49	39,6	39,9	4,0	2,7	41	41	7	31	42	42
Fator 3	4-28	23,9	23,6	4,0	3,7	25	24	6	9	28	28

Painel B: Auditores Externos												
Fatores	Intevalro		Média		DP		Mediana		Mínimo		Máximo	
			H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Fator 1	10-70	Big4	52,5	50,5	13,7	13,3	57	55	19	24	70	70
		NBig4	53,3	54,0	12,3	9,6	55	54	12	37	70	70
Fator 2	7-49	Big4	36,0	37,4	6,9	5,9	37	39	6	18	42	42
		NBig4	36,9	39,9	6,3	2,2	39	41	6	34	42	42
Fator 3	4-28	Big4	21,3	23,7	5,3	4,3	22	25	6	9	28	28
		NBig4	23,1	24,2	4,6	4,1	24	26	6	14	28	28

Nota. DP: Desvio-Padrão; H: Homens; M: Mulheres. Fator 1: Colaboração e Compartilhamento do Trabalho; Fator 2: Operacionalização do Trabalho; Fator 3: Expertise.

Apesar dos valores médios para cada fator serem similares para a amostra de auditores internos e externos, destaca-se os valores mínimos característicos às mulheres atuantes na auditoria interna e externa para os três fatores. De um modo geral, as mulheres tendem a avaliar os aspectos relacionados à confiança e à cooperação a partir do segundo ponto na escala *Likert* de 7 pontos entre “Nada relevante – Totalmente relevante”. Com essa evidência, pode-se perceber que, para as mulheres, nenhum elemento tende a não ter nenhuma relevância para que haja a confiança e a cooperação entre auditores internos e externos.

Ademais, percebe-se que a atuação dos auditores externos em firmas de auditoria *Big Four* não pode ser interpretada como uma condição que impacta distintivamente o nível de confiança e de cooperação entre os auditores.

4.4 Análises das relações estabelecidas

A Tabela 5 apresenta a análise da relação entre os fatores de confiança e de cooperação encontrados e as características dos auditores, como tipo (interno ou externo), idade, sexo, experiência e cargo.

Tabela 5

Resultados da relação entre características do auditor e os fatores de confiança e de cooperação

	Colaboração e Compartilhamento do Trabalho	Operacionalização do Trabalho	Expertise
	Coefficiente (Est. t)	Coefficiente (Est. t)	Coefficiente (Est. t)
Tipo de Auditor (AI/AE)	5,104*** (4,10)	2,692*** (5,71)	1,237*** (2,79)
Idade	0,043 (0,46)	0,021 (0,49)	0,066** (2,10)
Sexo	1,207 (0,96)	1,382*** (2,89)	0,937** (2,02)
Experiência	0,072 (0,63)	0,011 (0,25)	-0,021 (-0,56)
Cargo_Sênior	-1,330 (-0,63)	-0,996 (-1,31)	-0,862 (-1,14)
Cargo_Gerente	-1,309 (-0,61)	-1,937** (-2,42)	-1,214 (-1,58)
Cargo_Diretor	-0,723 (-0,28)	-0,636 (-0,75)	-0,201 (-0,24)
R ²	0,045	0,087	0,047
VIF médio	2,87	2,87	2,87
<i>Durbin Watson</i>	1,94	1,98	1,99
Significância do Modelo	0,000	0,000	0,003
Número de Observações	493	493	493

* significância ao nível de 0,10; ** 0,05; *** 0,01.

Nota. AI: auditor interno; AE: auditor externo; VIF: *Variance Inflation Factor*.

Os resultados revelam que, na amostra geral, o tipo do auditor (variável *dummy*, sendo 1 para auditores internos e 0 para auditores externos) se relaciona positiva e significativamente ao nível de 1% com a colaboração e compartilhamento do trabalho, com a operacionalização do trabalho e à *expertise*. Nesse sentido, os auditores internos, mais do que os auditores externos, sinalizam que a colaboração e o compartilhamento do trabalho, a operacionalização do trabalho e a *expertise*, no nível dos auditores, podem aumentar a confiança e a cooperação entre a auditoria interna e externa.

De acordo com Morais e Franco (2019), a maior percepção dos auditores internos quanto aos fatores de confiança e de cooperação pode estar relacionada a seu entendimento sobre os processos e padrões organizacionais, acreditando nos benefícios da cooperação e em sua contribuição para a concluir o processo de auditoria externa (Ramasawmy & Ramen, 2012).

Em relação às características dos auditores, identificou-se que o sexo tende a ser um fator que impacta a relação de confiança e de cooperação, principalmente no que tange à operacionalização do trabalho, em que se observou uma relação significativa ao nível de 1%, bem como à *expertise*, com significância ao nível de 5%. Essas evidências permitem inferir que as mulheres podem avaliar distintivamente os elementos acerca da confiança e da cooperação entre a auditoria interna e externa.

Ademais, percebe-se que a cooperação e confiança a partir do nível de *expertise* dos auditores pode estar relacionada à idade dos auditores. Com isso, auditores mais velhos podem interpretar de modo distinto a importância de elementos relacionados à experiência, treinamentos e certificações para a decisão de confiar e cooperar. Por fim, identificou-se uma relação negativa e significativa ao nível de 5% entre a atuação dos auditores em cargos de gerência e a confiança e a cooperação em relação ao fator de operacionalização do trabalho. De certo modo, esse resultado coaduna as evidências de Paino et al. (2015) de que a função do auditor externo influencia no julgamento de confiança sobre as atividades da auditoria interna.

Os resultados não significativos entre a experiência profissional dos auditores e os fatores de confiança e de cooperação são contraditórios a alguns estudos anteriores (Desai et al., 2010; Sarens & Christopher, 2010), mas corroboram as evidências de Morais e Franco (2019) para o contexto de Portugal.

Na sequência, incluiu-se as dimensões relacionadas ao comportamento dos auditores diante de conflitos organizacionais (conforme a Equação 2), com o objetivo de identificar se a predominância por determinadas atitudes pode alterar o nível de confiança e de cooperação entre os auditores internos e externos. A Tabela 6 apresenta os resultados desta análise.

Tabela 6

Resultados da relação entre as dimensões de conflitos organizacionais e a confiança e de cooperação

	Colaboração e Compartilhamento do Trabalho	Operacionalização do Trabalho	Expertise
	Coefficiente (Est. t)	Coefficiente (Est. t)	Coefficiente (Est. t)
Tipo de Auditor (AI/AE)	4,327*** (3,60)	1,885*** (4,22)	0,776* (1,79)
CO_Dimensão1	0,034 (0,76)	-0,093*** (-3,99)	-0,032** (-1,97)
CO_Dimensão2	0,433*** (5,95)	0,272*** (6,02)	0,179*** (6,01)
CO_Dimensão3	0,170** (2,09)	0,000 (0,03)	0,017 (0,64)
Idade	-0,008 (-0,10)	0,007 (0,20)	0,053* (1,81)
Sexo	0,992 (0,79)	1,231*** (2,82)	0,841* (1,92)
Experiência	0,051 (0,48)	-0,025 (-0,57)	-0,040 (-1,14)
Cargo_Sênior	-1,594 (-0,80)	-0,950 (-1,30)	-0,870 (-1,22)
Cargo_Gerente	-1,309 (-0,66)	-1,747** (-2,36)	-1,128 (-1,57)
Cargo_Diretor	1,277 (0,51)	0,045 (0,06)	0,405 (0,48)
R ²	0,188	0,293	0,178
VIF médio	2,42	2,42	2,42
Durbin Watson	1,91	1,97	1,92
Significância do Modelo	0,000	0,000	0,000
Número de Observações	493	493	493

* significância ao nível de 0,10; ** 0,05; *** 0,01.

Nota. AI: auditor interno; AE: auditor externo; CO_Dimensão1: dimensão de Não Confrontação do constructo de Conflitos Organizacionais; CO_Dimensão2: dimensão de Orientação para a Solução do constructo de Conflitos Organizacionais; CO_Dimensão3: dimensão de Controle do constructo de Conflitos Organizacionais; VIF: *Variance Inflation Factor*.

De acordo com a Tabela 6, destacam-se os valores relativos ao R^2 encontrados nos modelos após a inclusão das variáveis relacionadas ao comportamento dos auditores em conflitos organizacionais. A inclusão destas variáveis permite inferir que o comportamento dos auditores tem maior poder explicativo sobre os elementos considerados importantes para a confiança e a cooperação entre auditores internos e externos, em comparação com as características individuais dos auditores.

No primeiro modelo, percebe-se uma relação positiva e significativa ao nível de 1% e 5% com as dimensões de orientação para solução (CO_Dimensão2) e para o controle (CO_Dimensão3), respectivamente. Outrossim, o envolvimento dos auditores em conflitos organizacionais, por meio de atitudes que indicam uma tendência para a orientação para solução e para o controle tende a contribuir para aumentar a confiança e a cooperação quanto à colaboração e compartilhamento do trabalho.

Em relação ao segundo e ao terceiro modelo, identifica-se uma relação negativa e significativa entre a dimensão de não confrontação (CO_Dimensão1) e os fatores de confiança e de cooperação relacionados à operacionalização do trabalho e à *expertise*. Estes resultados demonstram que auditores com um perfil orientado para a não confrontação tendem a reduzir o nível de interação entre auditoria interna e externa.

De modo oposto, auditores com perfis orientados para a solução dos conflitos (CO_Dimensão2) conseguem aumentar o nível de confiança e de cooperação nos fatores de operacionalização do trabalho e a *expertise*, a partir da identificação de uma relação positiva e significativa entre as variáveis.

Isto posto, não se rejeita a hipótese de pesquisa H_1 , visto que o comportamento dos auditores em conflitos organizacionais influencia a confiança e a cooperação entre auditores internos e externos.

5. Conclusões

Este estudo teve como objetivo analisar a influência do comportamento dos auditores em situações de conflitos organizacionais na confiança e na cooperação entre auditores internos e externos. Para identificar os fatores importantes para confiar e cooperar no processo de auditoria e o comportamento dos auditores diante conflitos organizacionais, encaminhou-se um questionário, via rede de contatos profissionais LinkedIn®, para auditores internos e externos atuantes no Brasil. As respostas de 226 auditores internos e 267 auditores externos, coletadas durante os meses de março e abril de 2020, foram consideradas válidas para o estudo.

Os resultados apontaram que três fatores são comuns aos auditores internos e externos no que tange à confiança e à cooperação: (i) colaboração e compartilhamento do trabalho; (ii) operacionalização do trabalho; e (iii) *expertise*. A colaboração e compartilhamento do trabalho se mostrou o fator mais relevante para a existência de confiança e de cooperação entre os auditores. Com isso, percebe-se que para os auditores brasileiros a alta interação entre a auditoria interna e externa, por meio de uma comunicação ampla entre as partes e capaz de transparecer as divergências, além da união de esforços quanto à elaboração dos planos e processos da auditoria, são as principais características norteadoras da decisão de confiar e cooperar.

Quanto às diferenças em relação à área de atuação do auditor, os indícios deste estudo suportam que os auditores internos percebem a colaboração, o compartilhamento, a operacionalização do trabalho e a *expertise* como fatores que contribuem para uma relação de confiança e de cooperação entre as partes. Ademais, características do auditor, como sexo, idade e cargo de atuação, podem ser aspectos que influenciam os auditores a confiarem e cooperarem durante o processo da auditoria.

O perfil dos auditores diante de conflitos organizacionais direcionado para a busca de soluções pode aumentar o nível de confiança e de cooperação entre a auditoria interna e externa. Assim, percebe-se que a capacidade de solucionar conflitos, seja por meio da união de posicionamentos ou no recuo sob opiniões já formadas, são características que impactam o processo da auditoria.

Além disso, o posicionamento dos auditores quanto a evitar situações que geram conflitos e ao optar por **não expor as opiniões acerca da** ocorrência de divergências pode reduzir a confiança e a cooperação pertinentes à operacionalização do trabalho e à *expertise*. Com isso, pode-se inferir que, na função do auditor, comportamentos direcionados para a não confrontação ou solução diante de conflitos, podem ser inadequados para que haja confiança e cooperação entre auditoria interna e externa.

As evidências deste estudo são pertinentes a **órgãos reguladores, firmas de auditoria e** comitês de auditoria, quanto à importância de se observar o perfil dos auditores diante de conflitos. Além disso, os resultados podem contribuir para a construção de equipes de auditoria colaborativas, tanto interna como externamente, que possam impactar positivamente a qualidade da auditoria.

No âmbito científico, este estudo apresenta implicações que contribuem para a compreensão sobre fatores de cooperação e confiança na relação entre auditores internos e externos, principalmente em relação aos auditores brasileiros. Além disso, expande as análises relacionadas à eficiência e à qualidade da auditoria para um olhar sob o impacto de fatores comportamentais, como o perfil dos auditores diante de conflitos organizacionais.

Pesquisas futuras podem relacionar os elementos de confiança e de cooperação a partir da percepção de não auditores, como diretores ou gerentes que utilizam as informações fornecidas pela auditoria em suas funções. Por conseguinte, sugere-se a ampliação das investigações acerca dos perfis dos auditores diante de conflitos organizacionais, podendo relacioná-los com a própria eficiência e qualidade do processo de auditoria.

Por fim, alguns cuidados são necessários quanto à generalização dos resultados evidenciados neste estudo. Primeiramente, salienta-se a possibilidade da postura diante de conflitos organizacionais, elencada pelos auditores internos, ser influenciada pelo seu vínculo empregatício com a empresa em que atua. Dessa forma, os achados acerca das percepções dos auditores internos podem ser decorrentes de fatores intrínsecos a processos internos da empresa ou, ainda, às necessidades e objetivos da alta administração. Ademais, a opção pela análise dos conflitos organizacionais, no que se refere aos critérios de comunicação (Putnam & Wilson, 1982), delimita a interpretação dos resultados, não possibilitando uma análise mais específica como, por exemplo, relacioná-los com o comportamento dos auditores perante decisões contábeis.

Referências

- Abbass, D. A., & Aleqab, M. M. (2013). Internal auditors' characteristics and audit fees: Evidence from Egyptian firms. *International Business Research*, 6(4), 67. <http://dx.doi.org/10.5539/ibr.v6n4p67>
- Adams, M. B. (1994). Agency theory and the internal audit. *Managerial Auditing Journal*, 9(8), 8–12. <https://doi.org/10.1108/02686909410071133>
- Al-Twaijry, A. A., Brierley, J. A., & Gwilliam, D. R. (2004). An examination of the relationship between internal and external audit in the Saudi Arabian corporate sector. *Managerial Auditing Journal*, 19(7), 929-944. <https://doi.org/10.1108/02686900410549448>
- Bame-Aldred, C. W., Brandon, D. M., Messier Jr, W. F., Rittenberg, L. E., & Stefaniak, C. M. (2013). A summary of research on external auditor reliance on the internal audit function. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(1), 251-286. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50342>
- Brody, R. G. (2012). External auditors' willingness to rely on the work of internal auditors: The influence of work style and barriers to cooperation. *Advances in Accounting*, 28(1), 11-21. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2012.02.005>
- Clark, M., Gibbs, T. E., & Schroeder, R. B. (1980). Evaluating internal audit departments under SAS No. 9: Criteria for judging competence, objectivity, and performance. *The Woman CPA*, 42, 8-11.
- Desai, V., Roberts, R. W., & Srivastava, R. (2010). An analytical model for external auditor evaluation of the internal audit function using belief functions. *Contemporary Accounting Research*, 27(2). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1476431>

- Endaya, K. A. (2014). Coordination and cooperation between internal and external auditors. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(9), 76-80.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. L., & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados – Modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Felix, W.L., Gramling, A., & Maletta, M. (1998). *Co-ordinating Total Audit Coverage: The Relationship Between Internal and External Auditors*. Institute of Internal Auditors, Altamonte Spring, FL.
- Gramling, A. A., Maletta, M. J., Schneider, A., & Church, B. K. (2004). The role of the internal audit function in corporate governance: A synthesis of the extant internal auditing literature and directions for future research. *Journal of Accounting Literature*, 23, 194.
- Gray, J., & Hunton, J. E. (2011). External auditors' reliance on the internal audit function: The role of second-order belief attribution. Working paper. Bentley University, Waltham, MA.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., Anderson, R., & Tatham, R. (2009). *Análise multivariada de dados* (6th ed.). São Paulo, Brasil: Bookman Companhia Editora.
- Haron, H., Chambers, A., Ramsi, R., & Ismail, I. (2004). The reliance of external auditors on internal auditors. *Managerial Auditing Journal*, 19(9), 1148-1159. <https://doi.org/10.1108/02686900410562795>
- Katz, D., & Kahn, R. L. (1978). *The social psychology of organizations*. New York: John Wiley.
- Mihret, D. G., & Admassu, M. A. (2011). Reliance of external auditors on internal audit work: A corporate governance perspective. *International Business Research*, 4(2), 67-79. <https://doi.org/10.5539/ibr.v4n2p67>
- Morais, G., & Franco, M. (2019). Deciding factors in cooperation and trust between internal and external auditors in organizations: An exploratory analysis. *International Journal of Auditing*, 23(2), 263-278. <https://doi.org/10.1111/ijau.12160>
- Paino, H., Razali, F. M., & Jabar, F. A. (2015). The Influence of External Auditor's Working Style, Communication Barriers and Enterprise Risk Management toward Reliance on Internal Auditor's Work. *Procedia Economics and Finance*, 28, 151-155. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01094-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01094-1)
- Putnam, L. L., & Wilson, C. E. (1982). Communicative strategies in organizational conflicts: Reliability and validity of a measurement scale. *Annals of the International Communication Association*, 6(1), 629-652. <https://doi.org/10.1080/23808985.1982.11678515>
- Ramasawmy, D., & Ramen, M. (2012). An Evaluation on how External Auditors can benefit from the good work relationship with Internal Auditors for Audit Assignments. In *International Conference on Applied and Management Sciences*, Bangkok.
- Saidin, S. Z. (2014). Does reliance on internal auditors' work reduced the external audit cost and external audit work? *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 164, 641-646. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.158>
- Sarens, G., & Christopher, J. (2010). The association between corporate governance guidelines and risk management and internal control practices. *Managerial Auditing Journal*, 25(4), 288-308. <https://doi.org/10.1108/02686901011034144>
- Sarens, G., De Beelde, I., & Everaert, P. (2009). Internal audit: A comfort provider to the audit committee. IIA. *The British Accounting Review*, 41(2), 90-106. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2009.02.002>
- Sawyer, L., Dittenhofer, M., & Scheiner, J. (2003). *Sawyer's internal auditing: The practice of modern internal auditing* (5th ed.). Altamonte Springs, FL: IIA.
- Suwaidan, M. S., & Qasim, A. (2010). External auditors' reliance on internal auditors and its impact on audit fees. *Managerial Auditing Journal*, 25(6), 509-525. <https://doi.org/10.1108/02686901011054845>
- Zain, M. M., Subramaniam, N., & Stewart, J. (2006). Internal auditors' assessment of their contribution to financial statement audits: The relation with audit committee and internal audit function characteristics. *International Journal of Auditing*, 10(1), 1-18. <https://doi.org/10.1111/j.1099-1123.2006.00306.x>

Dinheiro na mão é vendaval: um caso de educação financeira

Anderson Silveira

<https://orcid.org/0000-0003-0093-0892>

Luiz Aparecido Reis

<https://orcid.org/0000-0001-9088-1785>

Jailson Lana

<https://orcid.org/0000-0003-0944-9667>

Raul Beal Partyka

<https://orcid.org/0000-0001-7941-2152>

Resumo

Objetivo e método: Este caso para ensino retrata uma situação financeira familiar de adversidade, o momento no qual o provedor deve se aposentar. Mesmo com uma excelente renda mensal, mas sem nunca ter pensado no futuro e utilizando os recursos totais para atender às necessidades imediatas, não promove geração de renda extra para complementar a aposentadoria. O caso adota uma narrativa e diálogos de forma lúdica e fictícia, provenientes das experiências e vivências dos autores, porém, com objetivos e acontecimentos reais. Assim, o caso instiga e promove a reflexão dos leitores sobre a importância da educação financeira com todos os aspectos que envolve obter renda, poupar, gastar conscientemente, criar investimentos e, por fim, almejar a esperada aposentadoria sustentável.

Resultados e contribuições: O presente trabalho exalta a educação financeira na sua importância para garantir um futuro economicamente viável (e sustentável). Espera-se que o tripé renda, gasto e investimento se torne um círculo virtuoso. O caso para ensino é sugerido para disciplinas como finanças, orçamentos e administração financeira, e outras relacionadas às finanças pessoais e até o ensino transversal.

Palavras-chave: Educação financeira, Finanças pessoais, Investimentos, Caso para ensino.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 6/7/2022. Aceito em 20/8/2022 por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor).

Publicado em 14/10/2022. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. O caso

É primavera, um dia ensolarado e perfumado se inicia, Itajaí, nesta época de outono, tem temperatura agradável e o clima na Av. Beira-rio é propício para a prática de exercícios. Como de costume, Jorge se levanta às cinco da manhã, toma café e desce de seu apartamento. Marcelo, seu *personal trainer*, já o aguarda. Orientado pelo seu cardiologista, Marcelo inclui atividade física moderada no dia a dia de Jorge, norteando a prática de acordo com os problemas de saúde.

Marcelo percebeu há algumas semanas que o seu aluno parece tenso. Não é seu costume questionar a vida pessoal de seus alunos, mas com Jorge é diferente. Os dois cultivavam uma amizade e uma parceria que já dura cinco anos, desde que Jorge passou por uma cirurgia cardíaca.

- Bom dia, Sr. Jorge, tudo bem?

- Bom dia, Marcelo, tudo indo!

- Hoje vai ser uma caminhada leve pela beira do rio, depois um alongamento para relaxar. Combinado?

- Como você preferir, quem manda é você! Fala Jorge aborrecido.

Marcelo aproveita a caminhada despreocupada para questionar o que está acontecendo.

- Nas últimas semanas o senhor parece tenso, sabe que deve cuidar da sua ansiedade e estresse.

- Sim, os dias não estão sendo fáceis! Recebi a comunicação oficial do departamento pessoal da empresa, devo me aposentar em 180 dias. Por regra, este é o prazo, para que eu planeje a minha saída e instrua o meu substituto, que já está em processo de seleção.

- Que bom, Jorge! Está na hora de aproveitar a vida e colher os frutos de tanto trabalho. O senhor sempre deu tudo de si para a empresa, é reconhecido pelos seus feitos, a sua história ficará como um legado.

Jorge, em estado tão tenso, não quis entrar em detalhes. Ciente de que esse processo não seria fácil, fazia ideia de como se sentiria longe do ambiente da empresa, só não esperava que fosse neste momento. Chegando na empresa, após os exercícios, mais um dia de reunião. Esta durou mais do que o esperado, mas ele não estava com cabeça, só pensava na conversa que teria com Raquel, ao meio-dia, para contar a novidade – uma vez que evitava dar notícias ruins para a esposa à noite.

Chegando em casa, o almoço já estava pronto, comeram rapidamente. Ao término, Raquel, que já conhece os hábitos do marido, questiona:

- O que aconteceu? Está estranho há semanas... E hoje, vir almoçar em casa, significa que tem alguma coisa para contar.

- Sim, você me conhece. Me aposentaram, e agora?

- Como assim? Questiona Raquel.

- Fui comunicado ontem que, de acordo com as novas regras da empresa, alegando bem-estar dos funcionários, aqueles que completam 65 anos devem se aposentar. Devido ao cargo que ocupo, me foi concedido um prazo de seis meses para a transição.

- E agora, Jorge? Como vamos fazer?

- Não sei, Raquel! Achei que este momento nunca chegaria, tenho medo de não conseguir manter os nossos planos, sonhos e a qualidade de vida que adquirimos durante todos estes anos.

- Você sabe que não é assim! Você vai sair com uma rescisão generosa, mas também não dá para reclamar né?!? Na nossa idade, nunca demos importância necessária para formar uma poupança para ser usada nessa hora, sempre vivemos bem... você sempre ganhou mais de 10 mil reais por mês, um bom salário. Nós só pensamos em trabalhar e trabalhar e nunca planejamos este momento, mas ele chegou.

- Sim, mas não era o momento! Em pleno ano de pandemia, as dívidas pelo fechamento da sua loja, nosso neto chegando, os carnês para pagar...

2. A trajetória

Jorge Fagundes, administrador reconhecido no meio empresarial, é da época em que, se entrava na empresa, não pensava em mudar de emprego. É visto entre os colegas como *workaholic*. Jorge trabalha mais de 10 horas por dia, responde *e-mails* aos domingos e feriados. Mesmo com tantas funções e a correria de seu dia a dia, isso não é motivo para deixar de lado seu bom humor e gentileza. Sempre que possível, está disponível para um café, para uma conversa informal. Foge do estereótipo de gestor carrancudo. Para ele, é indispensável entender o que se passa nos corredores da empresa.

Doutor Fagundes, como é chamado na empresa, é admirado também por dirigir uma companhia de alimentos por um longo tempo, enquanto a concorrência substitui seus gestores a cada 24 meses em média. Foi responsável pela diversificação de produtos e aquisição de empresas do setor - seu maior orgulho - em uma época que a concorrência não pensava nisso. Tudo lhe garantiu sucesso, provocando lucro considerável à empresa. Como resultado, colocou a VRI Alimentos S. A. como líder no mercado nacional, em um setor muito concorrido.

Jorge nasceu em Salete, cidade com menos de 10 mil habitantes, localizada na região do Alto Vale do Itajaí, no Estado de Santa Catarina, a qual tem a sua economia baseada na criação de suínos. Seu pai, de origem portuguesa, era um dos maiores criadores de suínos do estado. Como filho esforçado para a época, Jorge cursou Administração e fez especialização no mesmo tema em uma universidade americana.

Ao retornar ao Brasil, foi imediatamente contratado como *trainee*, na VRI Alimentos. Trabalhou em vários setores: contabilidade, logística, controladoria e, após um bom tempo na empresa, foi designado para a gerência executiva. Neste cargo corporativo, foi responsável pela implementação da diversificação de produtos e pela aceleração no crescimento da empresa, através de importantes aquisições durante sua gestão, no início dos anos 2000. O resultado de sua administração foi tão positivo que Jorge recebeu diversos bônus, usados em viagens ao exterior. Esse período exigiu uma dose extra de dedicação, porém, a VRI tornou-se líder no mercado de alimentos, tanto no volume quanto em *marketshare* no Brasil.

No campo pessoal, Jorge constituiu família, casado há 40 anos com Raquel Maria Fagundes, tem duas filhas, as gêmeas Maria Fagundes e Sofia Fagundes, de 38 anos. Emociona-se fácil quando conta suas histórias, as experiências vividas e fala “das mulheres da sua vida” - jeito carinhoso a que se refere à Raquel e às duas meninas. Sofia formou-se em Arquitetura. Durante sua especialização na Europa, conheceu um arquiteto espanhol. Lá, casaram-se e esperam a primeira filha, que vai nascer no mesmo dia do avô. A família está em festa. Já Maria é a mais parecida com o pai. Formou-se em Administração e, assim como a irmã, também fez mestrado na Europa. Há um ano, retornou ao Brasil.

Mas há algo com que Jorge nunca se preocupou, a sua aposentadoria. Não desenvolveu hábitos de poupar, muito menos investir a longo prazo, pelo contrário, como sempre ocupou cargos importantes na companhia, sempre recebeu bons salários e utilizava toda sua renda para desfrutar em momentos de folga oferecendo conforto e lazer a sua família - tentando compensar a falta de tempo no dia a dia. Por outro lado, Jorge sempre se preocupou muito com a educação das filhas, que sempre estudaram nas melhores escolas. Com uma vida tão intensa, nunca cuidou bem da própria saúde. Há cinco anos, Jorge enfartou e foi necessário passar por uma cirurgia para implante de duas pontes de safena.

A esposa de Jorge, Raquel, possuía uma loja de *delicatessen* (do inglês, loja de petiscos, iguarias ou mercadorias requintadas) no *shopping* da cidade. Há anos, mesmo sem muito movimento e com baixa lucratividade, era uma ocupação para ela, que acabou encontrando ali uma atividade que gosta. Infelizmente, devido à pandemia de Covid-19, a loja teve que ser fechada. Os dias parados devidos às medidas de fechamento, aliados aos custos de aluguel e impostos, fez a loja sucumbir e decretar falência. Hoje, Raquel cuida da casa. O fechamento da loja ainda deixou um rastro de dívidas trabalhistas e tributárias. A venda do estoque foi suficiente para pagar o FGTS e INSS dos funcionários. Os custos de aluguel e condomínio do *shopping* foram parcelados em 10 meses. Já as dívidas tributárias foram parceladas em 60 meses, e as dívidas com fornecedores continuam em negociação - a oferta foi de um pagamento em 24 meses corrigida pela inflação.

3. Vivendo no limite

Jorge se tornou um profissional respeitado e competente, rigoroso com as contas da empresa. Mas tudo é diferente quando o assunto é relativo às contas pessoais. Não quer dizer que seja um mau pagador, mas o seu salário é todo comprometido com parcelas e boletos.

Raquel aprecia se vestir bem e estar sempre na moda. As vendedoras e gerentes das lojas de grife da cidade entopem as mídias sociais da esposa com fotos e promoções e, não raramente, a sala da casa está repleta de sacolas com roupas para amostra. A família possui uma verdadeira coleção de celulares. Antes mesmo de apresentarem problemas, os aparelhos são substituídos por modelos mais novos, o que gera uma gaveta de modelos ultrapassados. E não para por aí. Os carros são substituídos a cada dois anos, por modelos recentes e cada vez mais modernos. O valor da diferença do usado para o novo é sempre parcelado. Os vendedores já conhecem os hábitos da família e, a cada período, agendam uma nova venda para o Sr. Fagundes, anunciando as últimas novidades.

Em alguns meses do ano, a conta não fecha: a fatura do cartão de crédito atrasa. Normalmente, este estouro acontece entre os meses de outubro e novembro. São meses de várias comemorações: aniversário de Raquel; e, 15 dias depois, o das gêmeas. O gerente do restaurante preferido de Raquel já liga para Jorge, garantindo a reserva da mesa de sempre, com o espumante preferido para o brinde.

A vendedora de joias conhece intimamente o bom gosto da esposa. Realiza visitas com uma mala, contendo as peças mais bonitas e caras. O chamariz da vendedora é claro.

- *Parcelo em dez vezes.* Ela brinca.

E ainda prossegue.

- *Ahh, Raquel. Antes do próximo aniversário vai estar pago!*

Como último escape, o gerente do banco está sempre atento. Para a família, sempre há crédito rápido. Quando necessário, assinam sem avaliar as taxas de juros assim como o prazo. O que interessa é a parcela ficar “dentro do orçamento” do mês. Assim, ano após ano, Jorge nunca se preocupou com o amanhã.

4. Santo de casa não faz milagre

Maria, a mais parecida com o pai, acompanhou desde pequena os problemas econômicos da família. Ela não via com bons olhos o padrão de consumo. Não por acaso, estudou Administração e se especializou na área financeira. Apesar de se preocupar com a situação descontrolada - dando alertas - nunca foi ouvida. Os problemas financeiros eram encobertos com novos empréstimos enquanto o elevado salário do pai dava a falsa sensação de que tudo estava bem.

Quando recebe a ligação de sua mãe, contando sobre a aposentadoria do pai, fareja que a falsa sensação de segurança vai finalmente desaparecer. Decide então encontrar o pai ao sair do seu trabalho.

- *Boa noite, papai, tudo bem?*

- *Tudo certo!! Sua mãe já contou a novidade?*

- *Sim! Estou preocupada!*

- *Preocupada com o quê? Com a aposentadoria?! Vou receber uma rescisão, também o FGTS rescisório, tudo vai ficar bem.* Fala Jorge, indignado com a reação da filha.

- *É, mas não esquece que você só tem um pequeno saldo de FGTS para receber, boa parte o senhor usou para dar entrada na casa de praia.*

- *Sim, eu tenho tudo anotado. Está sob controle.*

- *Conversamos tantas vezes, pai! Que o senhor devia reservar uma parte dos seus rendimentos, fosse parte do salário, ou dos bônus, e fazer uma aplicação financeira desses valores. Se pelo menos tivesse iniciado uma previdência privada, hoje a situação seria diferente. Mas o senhor nunca quis me ouvir né? É como diz o ditado: santo de casa realmente não faz milagre.*

- *Você sabe, filha, nunca sobrava nada. Não esqueça que eu e sua mãe somos da época de inflação descontrolada. Você por acaso sabe o que era Cruzeiro Novo, Cruzeiro, Cruzado, Cruzado Novo, Cruzeiro Real? Tínhamos que correr ao mercado e fazer estoque de alimentos, pois os funcionários remaravam os preços duas ou mais vezes por dia. Sim, filha, os preços mudavam várias vezes no mesmo dia.*

- *Pai, os tempos são outros! Não precisamos mais queimar o salário por receio da inflação descontrolada. É mais fácil planejar as despesas com antecedência, sem medo da perda do poder de compra, como antigamente. A vida toda o senhor ganhou muito bem, podia esbanjar, mas preferiu adquirir bens de consumo, móveis, automóveis, que nos deram muito conforto, isto é fato. Mas junto com eles vieram custos e despesas anuais, ao invés de ao menos uma parte ser investida em recursos que trouxessem rendimentos.*

- *Eu sei, nós vamos nos adaptar, filha! Ainda não sei o que vou fazer, mas tudo vai ficar bem.*

- *Tem mais uma, pai. Há o cartão de crédito estourado, as parcelas de empréstimos e financiamentos. O senhor é o melhor amigo do gerente do banco. Agora, as coisas vão ter que mudar. Maria ainda lembra o pai das facilidades em contrair um empréstimo “caro”.*

- *Já vou te falando, Maria. Eu e sua mãe temos um sonho, que é acompanhar e amparar o nascimento e os primeiros passos da nossa primeira neta e sua sobrinha. Agora, com tudo isso, não sei como vai ficar.*

- *Te entendo, e apoio vocês. Mas, só para te lembrar, pai, essa história, gastar mais do que ganha, já aconteceu muitas outras vezes. Em outros tempos, você recorreria ao gerente do banco para parcelar a dívida. Só que agora, o que você vai receber da previdência não vai pagar nem a primeira fatura do cartão de crédito da mamãe.*

5. O dilema

O protagonista Jorge está à véspera de seu desligamento da empresa na qual trabalhou por mais de 40 anos. Culturalmente, não se preocupou com as consequências de um dia parar de trabalhar. Ele tem um patrimônio considerável: apartamento, casa de praia e uma chácara na área rural do município que reside, esta recebida em herança. Porém, ainda assim, nenhum investimento que lhe proporcione uma renda extra, pelo contrário. Ainda, com mais tempo livre nos seus dias, possibilitado pela aposentadoria, a venda ou locação dos imóveis de lazer nunca foi um plano para Jorge.

Neste momento, fazendo as contas, percebe que a aposentadoria oferecida pelo governo não é suficiente para manter o seu patrimônio. Jorge não sabe como manter o padrão de vida ofertado até hoje para sua família. Já recebeu propostas para prestar consultoria em outras empresas, levando sua experiência, até mesmo para a concorrência, que deseja replicar as políticas implementadas na sua empresa. Mas ao realizar seu *check up* médico anual, seu cardiologista recomendou tirar o pé do acelerador. O estresse causado pelo dia a dia, desgastante pelo cargo ocupado, e, principalmente nos últimos meses, agravou a situação da sua pressão arterial, que já era alta e havia dado sinais com a instalação das pontes de safena. O coração não é mais o mesmo e, dado o histórico das complicações, Jorge terá que mudar de hábitos. O seu médico recomendou parar, caso contrário, ele pode não chegar a ver o nascimento da neta. Pior, em caso de continuar com a pressão como está, terá que fazer nova cirurgia, que por sinal é caríssima.

A vontade de acompanhar o nascimento da neta e ver o seu crescimento cria uma sensação de euforia para Jorge. As dívidas batendo à porta e a saúde fragilizada gera, neste momento, frustração. Sentimentos opostos em Jorge, que não sabe como fazer fechar essa conta. Como ficar mais próximo da família, quitar as dívidas deixadas pelo fechamento da loja de *delicatessen* e manter o padrão de consumo atual?

Uma coisa que não muda é: Jorge será aposentado. Com todos os fatos, ele busca a ajuda de Maria para o seu problema financeiro de anos, solicita a ela uma análise dos seus rendimentos e obrigações.

O restaurante famoso, onde servem o macarrão carbonara que Raquel adora, foi o local escolhido para Maria apresentar os relatórios. Jorge ligou para o restaurante e marcou o jantar para as 19 horas. Ele verificou sua agenda e reprogramou para sair da empresa um pouco mais cedo que o habitual. Ainda iria passar em casa para tomar uma ducha e, contando com Raquel, que estava pronta, iriam juntos até o restaurante em que Maria já os aguardava.

Ao chegar no restaurante, Maria apresentou os relatórios elaborados e solicitou a opinião da mãe - o pai já havia lido esses relatórios. A mãe, sempre muito ponderada, solicitou alguns minutos para ler o estudo feito pela filha. Ao fim, Raquel sabia que deveriam tomar decisões importantes que iriam impactar o dia a dia dos Fagundes pelo resto das suas vidas, mas ainda sem total certeza do que o casal deveria fazer.

Então, Maria fez um resumo:

- A renda futura do pai é delimitada pelo INSS, estimada em R\$4.750,00, sendo que o valor após os descontos será de aproximadamente R\$3.917,00. As verbas rescisórias somam um bom valor, mas poderiam ser bem maiores, já que uma parte do FGTS foi usada para aquisição da casa de praia. Hoje, a soma é de aproximadamente R\$160.000,00. Os investimentos atuais são praticamente insignificantes, apenas R\$28.000,00. Por outro lado, temos as dívidas negociadas e muitas ainda a serem negociadas, referentes ao fechamento da loja da mamãe: cerca de R\$85.587,00. E ainda os carnês dos financiamentos, que somam R\$17.085,00 por mês.

Após uma breve pausa, ela continua.

- Ainda tem minha sobrinha chegando por aí, sei que é o sonho de vocês. Com a cotação do euro nas alturas, uma viagem para a Europa lhes custaria facilmente R\$50.000,00. O plano de saúde para vocês dois não sai por menos de R\$3.250,00s por mês. Sendo otimista e, se considerarmos que, sem um plano de saúde, uma nova cirurgia cardíaca com honorários dos médicos e custas hospitalares custaria por baixo R\$250.000,00.

- Vejam que o patrimônio acumulado durante anos, os carros, o apartamento, a casa de praia e a chácara geram apenas despesas com manutenção, funcionários, impostos, entre vários outros. O custo para manter tudo é de R\$5.687,50 por mês, ou seja, R\$68.250,00 anuais.

Após a explanação, Maria entregou a planilha abaixo aos pais. Jorge recebe o relatório em meio a lamúrias, leva as mãos à cabeça e murmura:

- E agora, meu Deus, como acertar todas estas contas para que a aposentadoria não vire um pesadelo?

Anexo

Tabela 1

Resumo das Finanças do Casal Fagundes

Rendimentos	INSS/IRPF		Líquido
Receita com a aposentadoria	4.750,00	-832,74	3.917,26
Verbas Rescisórias			160.000,00
Patrimônio	Avaliação	Dívida	Valor de Mercado*
AMAROK High.CD 2.0 16V TDI 4X4 Dies. Aut 2020/2021	225.015,00	-94.506,30	91.356,09
JETTA R-line 250 TSI 1.4 Flex 16v Aut. 2020/2021	146.011,00	-73.005,60	51.103,78
Apartamento em Itajaí/SC	800.000,00		400.000,00
Casa em Garopaga	500.000,00	-123.638,00	188.181,00
Chácara em Salete/SC - Herança	680.000,00		340.000,00
Aplicação Financeira	28.000,00		28.000,00
Dívidas			
Dívida caminhoneta VW/Amarok - 14 Prestações de R\$ 6.750,45			-94.506,30
Dívida automóvel VW/Jetta - 20 Prestações de R\$ 3.650,28			-73.005,60
Dívida casa em Garopaba - 100 Prestações de R\$ 1.236,38			-123.638,00
Dívida pelo encerramento da loja			-85.587,97
Cartão de crédito Jorge e Dívidas parceladas por 15 meses			-41.696,60
Cartão de crédito Raquel e Dívidas parceladas por 15 meses			-40.021,70
Orçamento da Viagem a Europa para nascimento da Neta			-50.000,00
Despesa			
Despesa com funcionários, impostos e manutenção - Apartamento em Itajaí			-3.116,19
Despesa com impostos e manutenção - Casa em Garopaba			-850,00
Despesa com funcionários, impostos e manutenção - Chácara em Salete			-1.721,31
Despesas a serem contratadas			
Plano de Saúde Unimed (alta complexidade)			-3.250,00

*Valor de mercado = Patrimônio Líquido - Custo de Oportunidade para venda em até 30 dias.

6. Notas de Ensino

6.1 Fonte de dados

Este caso para ensino foi elaborado a partir de anotações e vivência como consultor financeiro e contador dos autores. Contempla e retrata as diversas passagens e experiências vivenciadas ao longo do tempo na atuação profissional dos autores. Por sua vez, foi criado um personagem fictício para esse estudo, mas com objetivos reais, que retrata mais do que apenas um caso singular da parcela brasileira. Portanto, os dados que constituem o presente caso foram criados de forma lúdica. O enredo foi criado tendo por base acontecimentos reais, relatados por clientes e colegas de profissão. Todos os nomes dos personagens são fictícios.

6.2 Objetivos educacionais

O presente caso tem por finalidade promover a reflexão por decisões relacionadas à gestão da renda, despesas e à gestão dos investimentos de curto prazo e de longo prazo. A proposta é fazer com que os alunos analisem os dados expostos e se coloquem no lugar do protagonista, Jorge Fagundes, e discutam qual a melhor alternativa para a família, propondo soluções para os dilemas retratados.

As seguintes soluções são exploradas:

- ter a meta de poupar regularmente uma porcentagem de seus ganhos mensais para que possa realizar investimentos oportunos em determinado momento;
- adquirir bens imóveis que possam criar fontes de rendas sólidas;
- optar por um plano de previdência privado ou individual;
- considerar investimentos no mercado financeiro com grau de maior risco levando em conta seu perfil; e
- ser um empreendedor, seja como profissional ou mesmo ter seu próprio negócio.

6.3 Sugestão de aplicação do caso

O caso foi desenvolvido para possibilitar a exploração de diferentes conceitos relacionados à educação financeira. Por tratar-se de um tema transversal, pode ser aplicado em cursos técnicos em administração, cursos de graduação em administração, gestão e ciências contábeis e nos demais níveis do ensino superior nas disciplinas de finanças, administração financeira e orçamentária e outras relacionadas, além de demais cursos com aspectos ligados às finanças pessoais. O caso também pode ser aplicado em cursos de pós-graduação, por usualmente gerar debate mais aprofundado, incentiva-se a solicitação da leitura prévia do caso (Partyka, De Lima, & Lana, 2021). Para as discussões sobre os conceitos em estudo, o professor poderá aplicar as atividades sugeridas na Figura 1.

Sugere-se ao professor que realize toda a abordagem e discussão do caso, em sala de aula. Um plano de aula sugerido, com *discussion questions*, é indicado na Figura 1.

Atividade	Tempo Sugerido
Leitura do caso e reflexão individual	15 minutos
(Moderador) Apresentação do dilema central	10 minutos
(Moderador) Formação de pequenos grupos	5 minutos
Reflexão em grupo das questões propostas	30 minutos
(Moderador) Discussão em plenária da resolução das questões	
- Abertura	20 minutos
- Análise	30 minutos
- Encerramento	20 minutos
(Moderador) Fechamento do caso	20 minutos

Figura 1. Plano de aula indicado

Fonte: os autores (2022).

O segundo plano de aula sugerido (Figura 2) tem sua aplicação de forma mais minuciosa, por seções com *assignment questions*. Nessa aplicação, não há necessidade de uma leitura prévia, o ideal é o professor disponibilizar sete a dez minutos para a leitura em cada seção. Após a leitura, o professor deve fazer três perguntas relacionadas à seção para estimular o debate e a absorção da história. Também pode ser realizada a leitura em grupo.

Tempo	Questões	Seção
10 minutos	Como Jorge estava reagindo à notícia de que teria que deixar a empresa? Você acredita que o prazo de 180 dias é suficiente para a empresa treinar um novo funcionário? E para Jorge entender que vai perder aquela função diária?	O caso
15 minutos	Os gastos de Jorge justificam o estilo de vida e as escolhas dele e das filhas? Cite as passagens. Qual o grau de comprometimento da renda de Jorge entre as escolhas para o conforto e a educação da família versus os azares da vida?	A trajetória
15 minutos	É possível um administrador deixar contas empresariais em dia, mas não estar alinhado com suas finanças pessoais? Comente. Quais os novos indícios de que a renda de Jorge não era ocupada apenas com conforto e lazer ou com melhores opções de educação?	Vivendo no limite
20 minutos	Qual a justificativa que Jorge dava à filha para os gastos totais do rendimento mensal? Qual o principal fator apontado pela filha para o aumento dos gastos, em consequência das diversas aquisições materiais e não materiais? Já é possível visualizar uma saída para Jorge, considerando a informação da filha, de que nem a fatura do cartão da esposa seria paga com o valor a receber mensal a título de aposentadoria?	Santo de casa não faz milagre
15 minutos	Cite duas alternativas, de acordo com o texto, que poderiam trazer renda extra para Jorge. A partir de que momento fica evidente a preocupação da família e não apenas de Maria? Considerando uma redução de mais de 50% da renda e o teto previdenciário, há uma alternativa fácil e rápida?	O dilema

Figura 2. Plano de aula por seção

Fonte: os autores (2022).

6.4 Questões sugeridas para discussão

1. Qual o impacto do consumo em desordem nas finanças pessoais e a importância do planejamento financeiro para atingir o equilíbrio?
2. De que forma o endividamento e a inadimplência (e a gestão destes fatos), podem contribuir para o acúmulo de receita?
3. Quais ações ao longo da vida Jorge poderia ter feito que poderiam lhe garantir uma aposentadoria tranquila?
4. Jorge justificava a falta de organização financeira, com a cultura inflacionária do final dos anos 80. Como a educação financeira poderia beneficiar pessoas como ele?

6.5 Análise sugerida para as questões propostas

Questão 1

Para Lucena e Marinho (2013), finanças pessoais correspondem à administração do próprio dinheiro. Trata-se de planejamento e controle da renda pessoal, ou seja, é possível saber se os valores foram direcionados para as despesas fixas, à poupança e aos investimentos. O adequado uso das finanças pessoais orienta o indivíduo na tomada de decisões, bem como o auxilia a alcançar o equilíbrio financeiro. A falta de instrução sobre finanças pessoais faz com que algumas pessoas tomem decisões que geram impactos negativos em suas vidas (Moreira & Carvalho, 2013). Em alguns casos, as pessoas têm gastos superiores aos recursos disponíveis, não fazem o controle do orçamento e não guardam poupança. Esses são alguns dos erros bastante comuns e recorrentes que fazem com que os indivíduos percam o controle da sua situação financeira.

A falta de planejamento e controle financeiro possibilita que as pessoas façam mau uso do seu dinheiro. O planejamento financeiro contribui para que o indivíduo tome decisões financeiras de forma correta e garanta o equilíbrio financeiro, mas é importante que tenha controle e disciplina sobre seus gastos pessoais. Dias (2013) afirma que o planejamento financeiro é fundamental para o processo de independência financeira e construção de um patrimônio. A elaboração do planejamento financeiro pessoal deve ser conduzida pelos objetivos esperados, segundo as metas estabelecidas pelo indivíduo. Assim, os procedimentos a serem adotados ficarão evidentes, permitindo um planejamento financeiro eficiente.

Dessen (2015) destaca que há uma resistência grande em relação ao planejamento e ao controle financeiro, porque, ao realizá-los, as pessoas perceberão que não têm dinheiro suficiente para fazerem tudo aquilo que gostariam, e acabam não efetuando o orçamento, para não terem que deixar de comprar. Assim, realizam a compra na intenção de darem um jeito quando tiverem que pagar. No mesmo sentido, para a Cerbasi (2016), a única forma de mudar o destino é com trabalho e planejamento. O propósito é fazer um plano financeiro prático e objetivo, que seja acessível a qualquer pessoa, com a finalidade de contribuir para a construção da prosperidade financeira. A falta de planejamento e de disciplina, não colocando os planos em prática, é um erro comum entre as pessoas e tem contribuído para que permaneçam pobres. Portanto, é necessário traçar um plano e segui-lo, a fim de garantir um futuro financeiro próspero.

De acordo com Mendes (2016), a forma como a vida financeira pessoal será planejada parte daquilo que se viu e ouviu, ainda na infância, sobre dinheiro. Desse modo, o desenvolvimento da mentalidade financeira que se adquire na fase adulta é oriundo de atitudes que ocorreram na infância. Por isso, o planejamento financeiro deve ser discutido desde muito cedo, para que o conhecimento sobre esse tema seja aprimorado ao longo da existência do indivíduo. O planejamento financeiro fica fácil de ser realizado quando é oriundo da educação financeira que irá auxiliar na compreensão, através de informação e da orientação.

Questão 2

O endividamento ocorre quando o consumidor possui a intenção de efetuar o pagamento, mas encontra-se impossibilitado de pagar as prestações em dia. O consumidor é considerado inadimplente quando não consegue honrar suas dívidas. Para Dias (2013), o endividamento pessoal está ligado à forma como o indivíduo gerencia suas receitas e despesas, e ocorre pela falta de planejamento financeiro e pelo consumo excessivo. Na busca por *status*, as pessoas comprometem suas finanças para atenderem ao alto padrão de consumo imposto por grupos sociais aos quais querem pertencer.

De acordo com Carla (2021), a inadimplência “é o não pagamento de uma conta ou dívida. Assim, o consumidor inadimplente é aquele que está com uma dívida em aberto.” Geralmente, ocorre em contratos de empréstimos e financiamentos, os quais possuem parcelas a serem honradas. Conforme Dessen (2015, p. 102), “cerca de 60% das famílias brasileiras possuem dívidas assumidas com cheque pré-datado, cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, empréstimo pessoal e prestação de carro e seguro”. Até aqui nada de errado, pois é comum as pessoas utilizarem os recursos disponíveis para realizarem seus projetos de vida. O problema ocorre quando não utilizam seus recursos de forma planejada e acabam comprometendo a renda familiar, atrasando os pagamentos, constituindo novas dívidas para pagar as existentes. A ausência da educação financeira na vida de Jorge Fagundes comprometeu a administração de suas finanças pessoais. As atitudes impensadas, por falta de planejamento e controle financeiros, impedem a evolução financeira de um indivíduo e dificultam o alcance de seus objetivos.

Questão 3

Esta ideia é reforçada por Macedo Junior (2007) ao elucidar que neste processo é importante ter objetivos concretos e realistas, e que possam ser alcançáveis, específicos, mensuráveis, previsíveis e priorizados, ou seja, o indivíduo deve saber o que quer, quando e em quanto tempo deseja alcançar tal objetivo. É preciso ter uma sequência do que gostaria de realizar primeiro, as dívidas e as obrigações existentes. Atividade esta que pode ser realizada por meio de um balanço patrimonial.

O mercado financeiro costumeiramente oferece variadas formas de aplicação do qual possuir as vantagens de desvantagem, seja a curto, médio e longo prazo. Para isso, a Figura 2 relaciona as vantagens e desvantagens predominantes dos principais tipos de investimentos no mercado financeiro brasileiro.



Fonte: Febraban (2019, p. 17).

Figura 2. Vantagens e desvantagens dos investimentos financeiros no Brasil

Fonte: elaborada pelos autores com base na Febraban (2019).

Além do investimento em imóveis, algo que já era presente na rotina de Jorge, mesmo que de forma despreocupada daquela de que eles fossem fonte de renda (e sim para seu conforto e lazer da família) haveria outras opções também, as quais exigiriam maior conhecimento do mercado financeiro por parte de Jorge ou, de um acompanhamento mais intenso da filha, ao decorrer da rentabilidade e ao longo do tempo para alocação e realocação do capital. Por exemplo, os fundos imobiliários. Para Fortuna (2005, p. 501), o fundo de investimento imobiliário “[...] é uma aplicação que tem a segurança de um imóvel aliada à liquidez de um título mobiliário”. Com essa citação, o autor procura demonstrar uma vantagem desse tipo de aplicação, segurança e liquidez, além da rentabilidade. Para entender melhor a rentabilidade desse tipo de investimento, sabe-se que se pode ganhar por duas formas: ganhar o aluguel no mês e ganhar na valorização da cota. Segundo Halfeld (2008, p. 102), “os sócios recebem quotas que podem ser revendidas a novos interessados. Os ganhos são gerados pela renda de aluguel e pela valorização dos imóveis.”

Questão 4

D'Aquino (2008, p. 8) frisa que “o Brasil foi palco de pelo menos duas décadas de um inacreditável pesadelo inflacionário”. Entre 1942 e 1994, houve oito mudanças de moeda, sendo que seis aconteceram em um intervalo de vinte anos. Em decorrência disso, a sociedade permaneceu com marcas de desconfiança em relação ao dinheiro e passou a ter dificuldades em controlar o impulso de compra. Além disso, a população não teve acesso a uma educação financeira sólida, por isso a importância desta para a educação escolar infanto-juvenil.

A falta de acesso e de informação acerca do conhecimento financeiro acaba por gerar consequências indesejadas: erros na tomada de decisões, falta de planejamento financeiro e falta de informação acabam inviabilizando a vida de grande parte da população. Richard Thaler, Nobel em Economia, já afirmava que o ser humano não é racional 100% do tempo. No caso dos jovens, ainda há o aspecto de que não conseguem visualizar o longo prazo, por isso a dificuldade de ter metas de médio e longo prazo (Decker, 2017). Nesse sentido, educação financeira surge como um meio pelo qual é possível que o indivíduo aprenda a fazer bom uso do dinheiro, ou seja, que saiba tomar decisões conscientes e sustentáveis financeiramente. Isso pode gerar impactos econômicos, sociais e ainda, ambientais, através, por exemplo, do consumo consciente.

Um caminho seguro para a aposentadoria é, ao receber a primeira premiação do trabalho, o salário, colocar o dinheiro diretamente todo mês, na poupança ou em algum investimento (Decker, 2017). Dessa maneira, a educação financeira visa a uma equilibrada relação entre indivíduos e dinheiro, ampliando suas decisões e suas escolhas a curto, médio e longo prazo. Em decorrência disso, a educação financeira “deve ser vista como um conjunto de hábitos financeiros saudáveis que contribuam para melhorar a situação, o proveito e as perspectivas financeiras das pessoas” (Modernell, 2011, p. 22).

Jorge poderia utilizar-se da regra 50-30-20 (ou, de forma mais conservadora, também considerada por vezes como 50-15-35), sendo que, de 100% da renda, 50% vão para os gastos essenciais, 30% para as despesas variáveis (ou 15%) – como lazer e supérfluos e, 20% vão para poupar e investir (ou 35%) (Leite, 2021; Equipe Infomoney, 2019). A educação financeira no Brasil, antes de adentrar profundamente sobre o conceito da educação financeira no Brasil e sua evolução nos últimos anos, faz-se necessário entender um pouco sobre a caracterização da educação como um todo no país.

6.6 Fechamento do caso

Por tratar-se de uma temática transversal e aplicável desde o ensino técnico até o *stricto e lato sensu*, é encorajado que o moderador apresente e atue intervindo sobre as principais sugestões e conjecturas elaboradas pelos alunos e endereçadas ao desenvolvimento da educação financeira e à gestão das finanças pessoais dos brasileiros.

A educação financeira atingiu um patamar de tema transversal no Brasil e tem uma importância particular para cada uma das disciplinas. Conforme a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2005), a educação financeira consiste no processo pelo qual os indivíduos e as sociedades melhoram seu entendimento acerca dos conceitos e produtos financeiros. Grande é o número de indivíduos que, pelo fato de não terem tido um contato com as questões relacionadas ao planejamento financeiro, ou seja, não terem acesso a este tipo de educação, acabam por se envolverem em situações complicadas, obtendo obrigações maiores do que a sua capacidade financeira.

De acordo com os Parâmetros Curriculares Nacionais (PCNs), cada área de ensino é tratada de forma específica para demonstrar ao aluno a sua relevância individual, o que não impede a integração entre elas. Associados a essas disciplinas conectam-se temas transversais que tratam de questões sociais relevantes, como, por exemplo, ética, saúde, meio ambiente, orientação sexual e pluralidade cultural. (BRASIL, 1998). Através disso, busca-se contemplar os assuntos referentes ao tema da educação financeira, mas sem que se restrinja a apenas uma área. Ao se introduzir atividades sobre o tema da educação financeira desde o início da vida escolar, é provável que os alunos passem a dispor de hábitos econômico-financeiros para praticar em sua vida social (Pregardier, 2015).

Por fim, como o tema resgata vivências do dia a dia da vida real, é importante que os professores busquem interligá-los com o contexto de cada disciplina. A interdisciplinaridade acabará por criar um grau de curiosidade dos alunos acerca dos temas relacionados.

Referências

- Brasil. (2013). *Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais*. Brasília. Acesso em 05 de outubro de 2021, disponível em https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos_cidadania/Cuidando_do_seu_dinheiro_Gestao_de_Financas_Pessoais/caderno_cidadania_financeira.pdf
- Brasil. (1998). *Parâmetros curriculares nacionais: terceiro e quarto ciclos do ensino fundamental: introdução aos parâmetros curriculares nacionais*. Secretaria de Educação Fundamental – Brasília, MEC/SEF, 174 p.
- Carla, J. O que é inadimplência e como ela afeta sua vida? Serasa ensina. Disponível em <https://www.serasa.com.br/ensina/seu-nome-limpo/o-que-e-inadimplencia>. Acesso em 20 nov. 2021.
- Cerbasi, G. (2011). *Pais inteligentes enriquecem seus filhos*. Rio de Janeiro: Sextante.
- D'Aquino, C. (2014). *Como falar de dinheiro com seu filho*. São Paulo: Saraiva.
- Dessen, M. (2015). *Finanças pessoais: o que fazer com meu dinheiro*. São Paulo: Trevisan.
- Decker, A. (2017). *Nobel de economia dá uma 'aulinha' para você acertar nas suas decisões financeiras*. 9 out. 2017. Focas Estadão. Disponível em <https://infograficos.estadao.com.br/focas/por-minha-conta/materia/nobel-de-economia-da-uma-aulinha-para-voce-economizar-e-acertar-nas-suas-decisoes-financeiras>. Acesso em 14 out. 2021.
- Dias, D. S. (2013). *Educação financeira e endividamento: um perfil dos cirurgiões dentistas*. 105 p. Trabalho de Conclusão de Graduação (Curso de Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Equipe Infomoney (2019). *Regra 50-30-20: conheça um método para organizar suas finanças*. 21 maio 2019. Disponível em: < <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/regra-50-30-20-conheca-um-metodo-para-organizar-suas-financas>>. Acesso em: 14 out 2021.
- FEBRABAN. (2019). *Um guia prático para aprender a guardar dinheiro*. Disponível em https://quemsonhapoupa.com.br/Content/doc/quem_sonha_poupa_ebook_1.pdf. Acesso em 07 out. 2021.
- Fortuna, E. (2005). *Mercado Financeiro: Produtos e Serviços*. 16ª. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Halfeld, M. (2008). *Investimentos: Como administrar melhor seu dinheiro*. São Paulo: Editora Fundamento Educacional.
- Leite, V. (2021). *Quanto da renda devo destinar para investimentos?* 13. fev. 2021, Blog Nubank. Disponível em <https://blog.nubank.com.br/quanto-da-renda-devo-destinar-para-investimentos>. Acesso em 14. out. 2021

- Lucena, W. G. L.; Marinho, R. A. L. (2013). Competências financeiras: uma análise das decisões financeiras dos discentes no tocante as finanças pessoais. *XVI SEMEAD, Anais do XVI SEMEAD*, São Paulo.
- Macedo Junior, J. S. *A árvore do dinheiro: guia para cultivar a sua independência financeira*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- Mendes, F. (2016). *Dinheiro, controlar e cuidar: Aprenda a preservar sua vida financeira*. Simplíssimo (Edição Digital).
- Modernell, A. (2011). Afinal, o que é educação financeira. 8 set 2011, Ucho,info, Disponível em <https://ucho.info/2011/09/08/afinal-o-que-e-educacao-financiera>. Acesso em 07 out. 2021.
- Moreira, R.; Carvalho, H. L. F. (2013). As finanças pessoais dos professores da rede municipal de ensino de Campo Formoso-Bahia: um estudo na Escola José de Anchieta. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, v. 3, n.1, p. 122-137.
- OCDE. (2005). *Recomendação sobre os Princípios e as Boas Práticas de Educação e Conscientização Financeira*. Disponível em <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>. Acesso em 06 out. 2021.
- Partyka, R. B., De Lima, C. E., & Lana, J. (2021). Quanto Tempo Destinar para as Discussões ao Ensinar com Casos para Ensino? *Administração: Ensino e Pesquisa*, 22(3), 446–467. <https://doi.org/10.13058/raep.2021.v22n3.2083>
- Pregardier, A. P. M. *Educação Financeira - Jogos para sala de aula: uma abordagem lúdico-vivencial de formação de hábitos*. Porto Alegre: AGE, 2015.

Gastos ambientais dependem de folga financeira? Estudo longitudinal no Brasil

José Glauber Cavalcante dos Santos
<https://orcid.org/0000-0002-7971-3542>

Alessandra Carvalho de Vasconcelos
<https://orcid.org/0000-0002-6480-5620>

Márcia Martins Mendes De Luca
<https://orcid.org/0000-0002-9995-5637>

Resumo

Objetivo: Examinar se nas empresas brasileiras de capital aberto os gastos ambientais são influenciados pela folga financeira.

Método: A amostra reuniu 53 empresas listadas na B3, com gastos ambientais realizados no período 2008-2018, totalizando 308 observações. Além dos gastos ambientais, tratados como medida dependente, o construto folga financeira atua como medida independente, sob três enfoques (caixa e disponibilidades, fluxo de caixa operacional e capacidade de dispêndios/investimentos – *KZ index*). Foram feitas estimações por *Pooled Ordinary Least Squares* (POLS), com controle de efeitos fixos por setor e ano, além de outras medidas de controle. Empregou-se a defasagem temporal.

Resultados: Os resultados principais comprovaram que a folga financeira baseada no caixa e nas disponibilidades afeta negativamente os gastos ambientais, sendo essa relação algo persistente. Constatou-se ainda que a folga financeira baseada na medida abrangente do índice de Kaplan e Zingales (1997) afeta positivamente os gastos ambientais, sem relação de persistência.

Contribuições: A pesquisa traz implicações pertinentes para a literatura e para o contexto das empresas, ao evidenciar como a folga financeira pode interferir na predisposição da firma para realizar dispêndios de natureza ambiental. Sugere-se, assim, uma correlação entre a condição financeira da empresa e o aporte de recursos na dimensão corporativa ambiental.

Palavras-chave: Restrição financeira. Gastos ambientais. *Stakeholders*.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 9/7/2022. Aceito em 10/8/2022 por Dr. Fulano Beltrano Sicrano da Silva (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em XX/XX/2022. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A suposta relação de dependência entre gastos ambientais e folga financeira permeia o conflito de ideias que contrapõe defensores da Teoria dos *Stakeholders* e da Teoria dos *Shareholders*. Por um lado, **já é possível admitir que os objetivos** da empresa devem alinhar-se aos problemas ambientais emergentes (Freeman, 1994; Heikkurinen & Bonnedahl, 2013; Iatridis, 2013; Middleton, 2015; Vellani & Nakao, 2009). Por outro, há resistência em financiar ações ambientais que, segundo essa corrente de pensamento, não detêm caráter essencial para o negócio (Fatemi, Fooladi, & Tehranian, 2015; Friedman, 1970; Hassel, Nilsson, & Nyquist, 2005; Jaggi & Freedman, 1992).

Nesse sentido, as diversas partes interessadas monitoram a realização de gastos ambientais, porém com pretensões distintas. Enquanto uns preocupam-se com o dispêndio com preservação, controle e recuperação ambiental, outros voltam-se para a capacidade da empresa de financiar tais gastos sem comprometer a eficiência operacional (Derwall, Koedijk, & Horst, 2011; Fatemi *et al.*, 2015).

Considerando-se isso, a folga financeira se torna uma variável estratégica importante, **já** que evidencia a capacidade da gestão na alocação de recursos em atividades consideradas não operacionais. Serve ainda como indicador da capitalização (sacrifício) de recursos escassos (Daniel, Lohrke, Fornaciari, & Turnr, 2004; Jaggi & Freedman, 1992; Shahzad, Mousa, & Sharfman, 2016; Waddock & Graves, 1997).

De acordo com Lys, Naughton e Wang (2015), os gastos ambientais são realizados quando a gestão da firma prospecta forte desempenho financeiro futuro, suportando a tese de que a “caridade corporativa” se sustenta apenas quando há excedente financeiro.

A literatura (Boso *et al.*, 2017; Campbell, 2007; Daniel *et al.*, 2004; Hong, Kubik, & Scheinkman, 2012; Waddock & Graves, 1997) sinaliza que se a folga financeira cresce, também se eleva a predisposição para realizar gastos ambientais.

Especialmente no caso de economias de países emergentes, como o Brasil, isso pode ser verdade. A escassez de recursos e a restrição financeira, a busca por crescimento econômico acelerado e as limitações do ambiente institucional (restrição ao capital e fraco desenvolvimento do mercado de capitais) constituem barreiras à realização de gastos ambientais (Boso *et al.*, 2017; Lee, 2015).

Diante do exposto, o presente estudo tem por objetivo examinar se no âmbito das empresas brasileiras de capital aberto os gastos ambientais são influenciados pela folga financeira, considerando-se as firmas listadas na B3 S/A Brasil, Bolsa, Balcão. A amostra reuniu 53 empresas com registro de gastos ambientais no período 2008-2018, totalizando 308 observações.

Os resultados comprovam que a folga financeira baseada no caixa e nas disponibilidades afeta negativamente os gastos, sendo persistente essa relação. A folga financeira baseada na medida abrangente do índice de Kaplan e Zingales (1997) afeta positivamente os gastos ambientais, sem evidência de persistência. Conclui-se que a folga financeira pode influenciar a realização de gastos ambientais. Assim, o financiamento de ações ambientais passa pela análise da situação financeira da firma, mas a decisão final da gestão varia quanto ao aspecto da folga considerada nessa avaliação. A influência do indicador amplo de folga financeira sinaliza uma relação íntima entre a sustentabilidade econômica e a ambiental.

A realização da pesquisa justifica-se pela necessidade de interseção da visão de empresa defendida pela Teoria dos *Stakeholders* com a tese concebida pela Teoria dos *Shareholders*. O estudo oferece importante contribuição teórica, ao relacionar gastos ambientais com folga financeira em firmas de capital aberto em uma economia emergente, reportando elementos que intermedeiam o conflito preexistente acerca da real função-utilidade do negócio, alinhando interesses de proprietários com os das demais partes interessadas. A contribuição prática da pesquisa consiste em demonstrar que as informações alusivas ao desempenho ambiental devem ser objeto de atenção interna (mensuração, reporte dos impactos gerados – contabilidade e gestão) e externa (impacto financeiro e capacidade de financiamento). A correlação entre gastos ambientais e folga financeira sinaliza que esses números devem ter utilidade informacional.

2. Desenvolvimento da Hipótese

Define-se gasto ambiental como o sacrifício econômico canalizado para financiar atividades ou ativos com a finalidade de prevenir, corrigir ou reparar impactos ambientais ocasionados pela empresa. O gasto ambiental tem sido recomendado na literatura como *proxy* do desempenho ambiental, pois reflete a capacidade de reduzir riscos ambientais, sinalizando o desempenho da empresa nessa dimensão (Clarkson, Li, & Richardson, 2004; Iatridis, 2013; Lys *et al.*, 2015; Mayor & Martel, 2015).

Uma parcela da literatura defende que a realização de gastos ambientais sofre influência de níveis mais altos de folga financeira (Campbell, 2007; Hong *et al.*, 2012; Lys *et al.*, 2015; McGuire, Sundgren, & Schneeweis, 1988; Surroca, Tribó, & Waddock, 2010; Waddock & Graves, 1997). Defende-se que o excedente financeiro justifica a diversificação de objetivos da empresa com foco em atividades não essencialmente operacionais.

A folga financeira pode ser definida como a geração de caixa, disponível ou potencial, que proporciona a realização de aporte financeiro em atividades capazes de gerar algum tipo de retorno para a firma e seus investidores (Daniel *et al.*, 2004; Wruck, 1990).

Segundo Boso *et al.* (2017), a literatura é fragmentada em torno do consenso da relação entre gastos ambientais e folga financeira. Os resultados obtidos são inconclusos sobre os gastos ambientais resultantes da maior disponibilidade de recursos, mensurada a partir da folga financeira. As abordagens dessa questão com foco em *stakeholders* e *shareholders* são amplamente dominantes (Boso *et al.*, 2017; Jaggi & Freedman, 1992).

Além disso, outros estudos (Lys *et al.*, 2015; Nelling & Webb, 2009; Qiu, Shaukat & Tharyan, 2016) defendem que a realização de gastos ambientais pode sinalizar uma previsão de forte desempenho econômico-financeiro futuro. Nessa perspectiva, os gastos ambientais têm utilidade puramente econômica, contrariando a ideia de caridade corporativa. Segundo D'Souza (2020), considerando-se o objetivo de maximização dos resultados e da riqueza de acionistas, não se podem excluir dessa finalidade os interesses socioambientais.

Por um lado, a empresa pode não sobreviver caso ignore as demandas que surgem no contexto em que atua – como, por exemplo, as de cunho ambiental. Contudo, alguns imperativos contextuais podem ser conflitantes com o propósito do negócio. Assim, atender-lhes resultaria na restrição financeira de projetos que geram maior rentabilidade em troca de atendimento a interesses específicos. Em maior grau, essas escolhas podem prejudicar a continuidade da empresa (Pfeffer & Salancik, 1978).

Segundo Boso *et al.* (2017), McGuire *et al.* (1988), Shahzad *et al.* (2016) e Waddock e Graves (1997), esse problema se aplica à realização de gastos ambientais, que geralmente dependem da discricionariedade da gestão. A empresa pode adotar práticas de responsabilidade ambiental não necessariamente porque acredita no valor agregado dessas ações, mas apenas por pressão dos grupos de interesse (Machado, Machado, & Santos, 2010).

Embora a literatura sugira que as empresas investem mais na responsabilidade ambiental quando há maior disponibilidade de recursos financeiros (Campbell, 2007; Hong *et al.*, 2012; Shahzad *et al.*, 2016; Waddock & Graves, 1997), ainda não há consenso na relação entre gastos ambientais e folga financeira.

Alguns estudos (Campbell, 2007; Daniel *et al.*, 2004; Hong *et al.*, 2012; Waddock & Graves, 1997) indicam que uma redução na folga financeira poderá conduzir à priorização de atividades essenciais relacionadas com a finalidade econômica, como meio de resguardar os interesses dos *shareholders* (Friedman, 1970; Jaggi & Freedman, 1992).

Admitindo-se a folga financeira como medida de flexibilidade organizacional (Boso *et al.*, 2017; Campbell, 2007; Hong *et al.*, 2012; Julian & Ofori-Dankwa, 2013; Lys *et al.*, 2015; Wruck, 1990), pode-se encontrar alguma conexão entre redução de gastos ambientais e variação na condição financeira da empresa. Esses estudos defendem que as empresas realizam gastos ambientais em razão de maior folga financeira. Isso acontece porque há maior flexibilidade na disposição de caixa em atividades essencialmente diferentes da principal atividade econômica.

Nesse contexto, os gastos ambientais dependeriam de excedentes financeiros, já que representam desperdício de recursos corporativos (Lys *et al.*, 2015), como sugere a Teoria da Firma, e assumindo-se o foco no *shareholder*. Soma-se a isso o fato de que a realização de gastos ambientais não expressaria garantia da geração de benefícios econômicos futuros (Borghesi, Houston, & Naranjo, 2014; Derwall *et al.*, 2011), elevando-se a aversão de alguns investidores a empresas de conduta ambientalmente responsável.

Segundo a Teoria da Firma, o *shareholder* avalia os gastos ambientais como indicativo de redução do valor da firma (Hassel *et al.*, 2005; Jaggi & Freedman, 1992). Sendo assim, os investidores buscam informações sobre garantia de que tal dispêndio pode ser financiado e que não compromete os fluxos de caixa futuros.

A Teoria dos *Stakeholders* sugere que há também investidores com orientação econômica *value-driven*. Nesses casos, os gastos ambientais podem ser avaliados como uma variável que sinaliza benefícios econômicos futuros (Iatridis, 2013; Lys *et al.*, 2015). Apesar disso, Hong *et al.* (2012) entendem que a condição financeira da empresa deve ser sempre examinada.

Destarte, ainda que os gastos ambientais e afins detenham motivações econômicas ou razões altruístas, poderão ser limitados pelo grau de folga financeira. Quanto menor for a restrição financeira, maior é a propensão a investir, e isso pode sinalizar um melhor desempenho futuro (Daniel *et al.*, 2004; Hong *et al.*, 2012; Waddock & Graves, 1997).

Diante do exposto, assume-se que a priorização do lucro e da maximização do valor do acionista forçaria o “desinvestimento” ambiental. Tomando-se isso, a folga financeira sinalizaria oportunidade de investimento, chance de obter desempenho futuro positivo, além de garantia financeira para realização de gastos ambientais (Campbell, 2007; Hong *et al.*, 2012).

Apesar do argumento da flexibilidade organizacional como uma contingência de gastos ambientais, o incremento na folga financeira pode não ser visto com “bons olhos” pelas partes interessadas no negócio.

Borghesi *et al.* (2014) e Shahzad *et al.* (2016) apontam que o excedente financeiro pode induzir o comportamento oportunístico do gestor. Nesse caso, a discricionariedade pode pesar negativamente na avaliação de investidores pouco interessados nas questões ambientais (McGuire *et al.*, 1988; Shahzad *et al.*, 2016).

Nessa linha, Aldrighi e Bisinha (2010) entendem que a variação na disponibilidade de recursos internos interfere no nível efetivo de investimentos em áreas estratégicas. Contudo, essas variações têm como forte antecedente as oportunidades de mercado.

Considerando-se as características do Brasil, limitado em termos de desenvolvimento econômico e dependente do aprimoramento das estruturas de governança, os investidores podem não assimilar como algo positivo um acréscimo no nível de folga financeira, porque isso poderia ser interpretado como ociosidade dos recursos e elevação do custo de oportunidade (Aldrighi & Bisinha, 2010; Kim & Bettis, 2014).

Cheng, Ioannou e Serafeim (2014) e Zhang *et al.* (2018) demonstram que o desempenho ambiental é associado a baixos níveis de restrição financeira, corroborando a compreensão de que a folga financeira, medida de flexibilidade organizacional, estimularia os gastos ambientais. Já Boso *et al.* (2017) e Julian e Ofori-Dankwa (2013) apontaram para resultados divergentes.

Barnett e Salomon (2012), Bhandari e Javakhadze (2017), Fatemi *et al.* (2015), Fujii, Iwata, Kaneko e Managi (2013) e Pekovic, Grolleau e Mzoughi (2018) apontam para evidências de que há um nível ótimo de gastos ambientais que deve ser perseguido pela gestão, para não comprometer econômica e financeiramente a empresa.

Considerando-se as características econômicas presentes em economias emergentes (Boso *et al.*, 2017), que levariam à não priorização dos gastos ambientais, o presente estudo tem como expectativa que esses dispêndios tornem-se proeminentes diante de condições financeiras favoráveis (Campbell, 2007; Waddock & Graves, 1997). Logo, propõe-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H₁. Os gastos ambientais são afetados positivamente pela folga financeira.

3. Método

Os dados das empresas da amostra provêm da base secundária Thomson Reuters™. O universo da pesquisa abrange o mercado de capitais brasileiro, considerando-se as firmas listadas na B3 S. A. Brasil, Bolsa, Balcão. A amostra é constituída pelas empresas que registraram gastos ambientais no período de 2008-2018.

Do total de 410 empresas na base secundária, foram identificadas 53 (12,9%) que registraram gastos ambientais em pelo menos um dos exercícios do período analisado, totalizando 308 observações.

A opção por esse período se deve a duas razões: maximização do volume de dados examinados e início do novo padrão contábil no Brasil. O primeiro ano do período selecionado (2008) coincide com o início da adesão local ao processo de convergência das normas contábeis brasileiras às *International Financial Reporting Standards* (IFRS) – em observância ao disposto na Lei n.º 11.638, de de 28 de dezembro de 2007, que modificou a Lei n.º 6.404, de de 15 de dezembro de 1976, denominada “Lei das Sociedades por Ações”, e com auxílio dos pronunciamentos técnicos emitidos pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). O último ano (2018) corresponde ao último exercício cujas demonstrações contábeis tinham sido publicadas até a data da coleta dos dados.

Para se testar a hipótese, considera-se a Equação 1.

$$GA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FF_{i,t} + \beta_2 Tam_{i,t} + \beta_3 Idade_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 SET_{i,t} + \beta_6 \sum_{2010}^{2018} ANO_{i,t} + \varepsilon_i \quad (\text{Equação 1})$$

$GA_{i,t}$ é a primeira variável de interesse, e representa o gasto ambiental da firma i no ano t equacionado pela receita líquida da empresa i no ano t ; medida baseada nos estudos de Boso *et al.* (2017) e Pekovic *et al.* (2018). A abordagem avalia a magnitude do efeito financeiro do gasto ambiental sobre a principal fonte de renda da empresa.

O modelo também foi considerado pela perspectiva da defasagem temporal de um ano para $GA_{i,t}$, ou seja, $GA_{i,t+1}$, a fim de se verificar a persistência da correlação.

Destaca-se como limitação da pesquisa o fato de que essa variável não diferencia despesas, custos, investimentos e perdas ambientais, já que a base de dados não oferece esse nível de detalhamento.

$FF_{i,t}$ é a segunda variável de interesse do estudo, e representa a medida de folga financeira da empresa i no ano t . Alguns estudos (Daniel *et al.*, 2004; Hadlock & Pierce, 2010; Kaplan & Zingales, 1997; Lee, 2015; Li, Li, & Zhang, 2006; Shahzad *et al.*, 2016) apontam que a folga financeira, como construto, possui distintas variantes. Assim, pode-se investigar a capacidade de financiar os gastos (investimentos) marginais considerando-se aspectos múltiplos que indicam melhor/pior condição financeira da empresa.

Neste estudo, a folga financeira é considerada sob três enfoques: disponibilidade, geração de caixa e restrição financeira (Daniel *et al.*, 2004; Lamont, Polk, & Saá-Requejo, 2001; Lee, 2015). Assim, a variável $FF_{i,t}$ é representada por $FF1_{i,t}$, $FF2_{i,t}$ e $FF3_{i,t}$, nessa sequência. As duas primeiras variantes consideram aspectos únicos da firma. A *proxy* $FF1_{i,t}$ compreende o caixa e os equivalentes de caixa em relação ao Ativo da empresa i no ano t . $FF2_{i,t}$ assume o valor do fluxo de caixa operacional equacionado pelo Ativo da empresa i no ano t .

As *proxies* sugeridas estão fundamentadas na literatura que investiga o efeito da folga financeira em investimentos e estratégias das firmas e a relação com preço de títulos acionários e retornos, citando-se Bhandari e Javakhadze (2017), Burke e Wieland (2017), Daniel *et al.* (2004), Kaplan e Zingales (1997), Khatami, Marchica e Mura (2015), Kim e Bettis (2014), Lamont *et al.* (2001), Lee (2015), Lys *et al.* (2015), Qiu *et al.* (2016) e Shahzad *et al.* (2016).

O terceiro enfoque, $FF3_{i,t}$, se baseia na métrica denominada $KZ Index_{i,t}$, que avalia a folga financeira por uma perspectiva abrangente. Ela combina diversos índices, para classificação das firmas, segundo as respectivas capacidades de realizar dispêndios/investimentos (Kaplan & Zingales, 1997; Lamont *et al.*, 2001). O $KZ Index_{i,t}$ foi utilizado por Baker, Stein e Wurgler (2003), Cheng *et al.* (2014), Iatridis (2013), Lamont *et al.* (2001) e Li *et al.* (2006).

O $KZ Index_{i,t}$ pressupõe que as medidas baseadas no caixa e no fluxo de caixa são *proxies* de oportunidade futura de investimento, pois quando em nível satisfatório levam à tempestiva aplicação de recursos em alternativas mais rentáveis (Kaplan & Zingales, 1997). O $KZ Index_{i,t}$ é mensurado de acordo com a Equação 2 (Kaplan & Zingales, 1997; Lamont *et al.*, 2001).

$$KZ Index_{i,t} = -1,002FC_{i,t} - 39,368DIV_{i,t} - 1,135C_{i,t} + 3,139PE_{i,t} + 0,283Q_{i,t} \quad (\text{Equação 2})$$

$FC_{i,t}$ refere-se ao fluxo de caixa operacional; $DIV_{i,t}$ corresponde aos dividendos; $C_{i,t}$ diz respeito ao caixa; e $PE_{i,t}$ representa o Passivo Exigível, todos da empresa i no ano t . $FC_{i,t}$, $DIV_{i,t}$, $C_{i,t}$ e $PE_{i,t}$ foram ajustados por $Ativo Total_{i,t-1}$; $Q_{i,t}$ é *proxy* para oportunidade futura de investimento e representa o valor de mercado somado ao Passivo Exigível dividido por $Ativo Total_{i,t-1}$.

Quanto maior for o valor do $KZ Index_{i,t}$, maior é a possibilidade de restrição enfrentada pela empresa (Kaplan & Zingales, 1997). Visando tornar a *proxy* matematicamente consistente nos modelos com $FF1_{i,t}$ e $FF2_{i,t}$, o $KZ Index_{i,t}$ foi multiplicado por -1 . Com isso, quanto maiores forem $FF1_{i,t}$, $FF2_{i,t}$ e $FF3_{i,t}$, mais alto é o nível de folga financeira. Khatami *et al.* (2015) e Lamont *et al.* (2001) fizeram ajuste semelhante.

As demais *proxies* são utilizadas para controle do modelo, e se baseiam nos estudos de Iatridis (2013), Lys *et al.* (2015), Nelling e Webb (2009), Orlitzky, Schmidt e Rynes (2003), Qiu *et al.* (2016), Shahzad *et al.* (2016) e Zhang *et al.* (2018), que têm alinhamento com o objetivo da presente pesquisa.

Dessa forma, e observada a Equação 1, a variável $Tam_{i,t}$ é mensurada a partir do logaritmo natural do Ativo da empresa i no tempo t . Espera-se que β_3 seja estatisticamente significante e positivo, sugerindo que as empresas de maior porte gastam mais com meio ambiente.

A variável $Idade_{i,t}$ é mensurada pelo logaritmo natural do número de anos contados desde a fundação da empresa i . Nesse caso, $ROA_{i,t}$ pode ser estatisticamente significante, positivo ou negativo. Não há clareza quanto à relação entre a maturidade e o comprometimento ambiental.

A variável $ROA_{i,t}$ é calculada pelo quociente entre o lucro líquido e o Ativo da empresa i no tempo t . A expectativa é que β_5 seja estatisticamente significante e positivo. Com isso, os retornos econômicos superiores incentivariam a realização de gastos ambientais.

Foram incluídas as *dummies* $SET_{i,t}$ e $ANO_{i,t}$, para controlar efeitos fixos por setor e ano, como em Baboukardos (2018) e Matsumara, Prakash e Vera-Muñoz (2014). $SET_{i,t}$ identifica se a empresa integra algum setor potencialmente poluidor segundo a Lei n.º 10.165, de 27 de dezembro de 2000 (Política Nacional do Meio Ambiente). Alguns estudos suportam que tais setores realizam mais gastos ambientais (Clarkson *et al.*, 2004; Clarkson, Fang, Li, & Richardson, 2013; Cormier & Magnan, 2007; Rover, Tomazzia, Murcia, & Borba, 2012). $ANO_{i,t}$ identifica o período.

Para execução dos modelos propostos, são realizadas estimações de regressão linear múltipla com dados em painel por *Pooled Ordinary Least Squares* (POLS), com inclusão de *dummies* por setor e ano, a fim de controlar efeitos fixos dessa ordem. Assim, cada empresa em cada ano foi considerada uma unidade de análise, gerando-se uma grande *cross-section*.

Como em Baker *et al.* (2003), as variáveis contínuas foram winsorizadas nos percentis 1 e 99, com vistas a reduzir a influência de *outliers* na amostra. Os testes descritos foram realizados com auxílio do *software* STATA® versão 13.0. Foram feitas verificações sobre heterocedasticidade, multicolinearidade e endogeneidade dos modelos.

4. Resultados

4.1 Análise descritiva

Inicialmente, destaca-se a distribuição quantitativa anual das empresas com registro de gastos ambientais no período analisado, como demonstra a Figura 1.

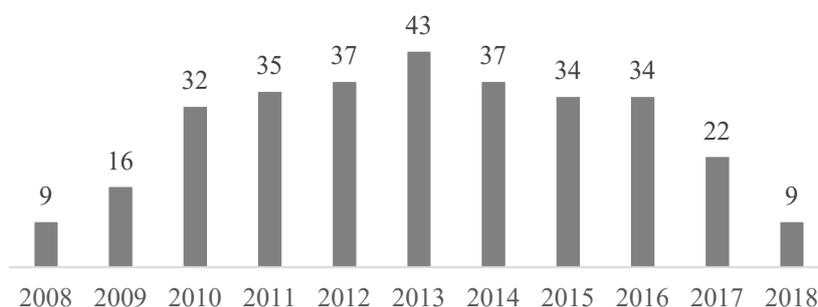


Figura 1. Distribuição quantitativa anual das empresas da amostra com registro de gastos ambientais no período 2008-2018

Fonte: elaborada pelos autores.

O cenário ilustrado sugere que o corte longitudinal pode ser examinado a partir de dois momentos. Entre 2008 e 2013 registra-se um crescimento anual do **número de empresas** com registro de gastos ambientais, passando de 9 para 43 (377,8%). Mas a partir de 2014 verifica-se uma trajetória inversa, com redução de 43 para 9 empresas (79,1%) até o final do período.

Algumas pesquisas (Derwall *et al.*, 2011; Heikkurinen & Bonnedahl, 2013; Mayor & Martel, 2015) sugerem que o maior engajamento com a gestão ambiental, que conduziria a mais gastos ambientais, deve-se a dois fatores principais: a conscientização dos mercados e os riscos ambientais e seus efeitos no resultado e no patrimônio.

Saliente-se que não há um marco legal ou regulatório no Brasil que justifique os períodos de aumento/queda sinalizados entre 2008 e 2018. A recessão econômica que atingiu o país em 2009, com agravamento em 2015, pode ser um dos fatores de declínio na segunda metade do período (Martins & Paulo, 2016).

Assumindo-se isso, o “efeito crise” suportaria a ideia de que as economias emergentes têm maior dificuldade ou menor interesse em financiar gastos ambientais, devido aos aspectos econômicos e institucionais do país (Boso *et al.*, 2017).

Vale destacar que os estudos realizados com empresas atuantes no Brasil têm indicado que o nível informacional na dimensão ambiental, apesar da melhora, ainda é insuficiente, ou pouco claro para os investidores (Gomes, Rebouças, Melo, Silva, & Santos, 2019; Vasconcelos & Pimentel, 2018).

A Tabela 1 evidencia a distribuição das observações em relação aos gastos ambientais e aos setores econômicos, conforme seu potencial poluidor a partir da Lei n.º 10.165/2000.

Tabela 1

Gastos ambientais e potencial poluidor dos setores econômicos

	Setor de alto potencial poluidor	Outros setores	Total
Número de observações de gastos ambientais entre 2008-2018	82	226	308
Proporção de observações de gastos ambientais entre 2008-2018 (%)	26,6	73,4	100,0

Fonte: elaborada pelos autores.

Mayor e Martel (2015) e Vellani e Nakao (2009) explicam que os gastos ambientais das firmas estão relacionados à conservação, proteção, minimização e/ou correção dos impactos ambientais derivados das respectivas atividades econômicas. Essa prerrogativa justifica os achados de Clarkson *et al.* (2004, 2013) e Jaggi e Freedman (1992), o que, porém, não foi identificado na amostra. Mais de 70% das menções a gastos ambientais referem-se a empresas que atuam em setores de médio ou pequeno potencial poluidor. Isso pode ser um indicativo de que a questão ambiental permeariam empresas distintas nos mais diferentes setores econômicos, considerando-se, ainda, alguma prerrogativa no tocante ao desempenho ambiental. Por outro lado, os gastos ambientais podem indicar a responsabilização financeira por ações anteriores.

De acordo com a Lei n.º 10.165/2000, que dispõe sobre a Política Nacional do Meio Ambiente, são setores de alto potencial poluidor: i) extração e tratamento de minerais (ex.: perfuração de poços e produção de petróleo e gás natural); ii) indústria metalúrgica (ex.: fabricação de aço e de produtos siderúrgicos); iii) indústria de papel e celulose (ex.: fabricação de celulose, papel e papelão); iv) indústria de couros e peles (ex.: fabricação de artefatos diversos de couros e peles); v) indústria química (ex.: produção de substâncias e fabricação de produtos químicos); e vi) transporte, terminais, depósitos e comércio (ex.: transporte de cargas perigosas, transporte por dutos, portos).

Na amostra deste estudo, as firmas potencialmente poluidoras realizam esse tipo de gasto, mas quem realiza gastos ambientais não necessariamente pertence a setor econômico de alto potencial poluidor. De acordo com a pesquisa de Rover *et al.* (2012), o setor deixa de ser determinante nas práticas ambientais quando se consideram aspectos institucionais como o reconhecimento das firmas sustentáveis e a emissão de relatórios de sustentabilidade.

A Tabela 2 reproduz a estatística descritiva e o teste de correlação entre as variáveis adotadas para realização do teste da hipótese.

Tabela 2

Estatística descritiva das variáveis para os modelos e teste de correlação

Painel A: Estatística descritiva						
Variável	N.º de observações	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Mediana	Máximo
(1) GA_{it}	308	0,0086	0,0123	5,1E-07	0,0047	0,0696
(2) $FF1_{it}$	308	0,0876	0,0742	3,0E-05	0,0650	0,3184
(3) $FF2_{it}$	308	0,0828	0,0587	-0,0350	0,0777	0,2781
(4) $FF3_{it}$	308	-1,1397	1,8199	-4,9574	-1,2690	6,5083
(5) Tam_{it}	308	23,4401	1,4493	21,1943	23,2199	26,8696
(6) $Idade_{it}$	308	3,6052	0,7270	1,9459	3,8712	5,3181
(7) ROA_{it}	308	0,0445	0,0592	-0,1327	0,04184	0,2309
Painel B: Teste de correlação						
	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1)	-0,0998	-0,1023	0,0458	-0,0190	0,02189	-0,0827
<i>p-value</i>	*	*	NS	NS	***	NS
(2)		0,0584	-0,0684	-0,0319	0,0814	0,0366
<i>p-value</i>		NS	NS	NS	NS	NS
(3)			0,6118	-0,2683	-0,2303	0,5097
<i>p-value</i>			***	***	***	***
(4)				-0,2853	0,6730	-0,1323
<i>p-value</i>				***	***	**
(5)					0,4221	-0,2651
<i>p-value</i>					***	***
(6)						-0,0778
<i>p-value</i>						NS

Nota: As variáveis 1 e 2 na coluna de mínimo aparecem em notação científica por apresentarem valores muito baixos. (***) significativa ao nível de 1%; (**) significativa ao nível de 5%; (*) significativa ao nível de 10%.

NS = estatística não significativa.

Legenda: GA_{it} – gastos ambientais; $FF1_{it}$ – folga financeira baseada nas disponibilidades; $FF2_{it}$ – folga financeira baseada na geração de caixa; $FF3_{it}$ – folga financeira baseada na restrição financeira; Tam_{it} – tamanho; $Idade_{it}$ – idade; ROA_{it} – rentabilidade dos ativos.

Fonte: elaborada pelos autores.

A amplitude dos gastos ambientais é elevada (menos de 1% a quase 7% das receitas) muito embora o número de observações tenha crescido na primeira janela (2008-2013) do período. Idêntico comportamento pode ser observado nas *proxies* da folga financeira. Os testes de correlação revelam que, nesse grupo, os gastos ambientais apresentam correlação estatisticamente significativa, mas fraca, com a folga financeira baseada nas medidas de caixa – disponibilidades e fluxo operacional. Entre os controles, verifica-se correlação apenas entre gastos ambientais e maturidade.

Os gastos ambientais () são pouco frequentes entre as firmas brasileiras listadas na B3. Com efeito, apenas 53 firmas foram identificadas com registro desse tipo de dispêndio. Além disso, verifica-se que o impacto desses gastos sobre as receitas é pequeno. Ao longo dos 11 anos analisados, a maior porcentagem média refere-se ao exercício de 2009, registrando 1,14% das receitas das empresas, seguido pelos anos 2015 (1,02%) e 2008 (1,08%). As menores médias são observadas em 2018, 2010 e 2016: respectivamente, 0,58%, 0,064% e 0,074%.

Comparativamente, a pesquisa de Boso *et al.* (2017), que analisou empresas da Nigéria, aponta para uma média de 6% dos gastos ambientais em relação à receita. Já o estudo de Pekovic *et al.* (2018) indica uma média de 20% em empresas da França. Segundo Baboukardos (2018), os países emergentes enfrentam maiores barreiras para financiar a sustentabilidade ambiental, pois buscam avançar no desenvolvimento econômico (Boso *et al.*, 2017).

Sobre as *proxies* para folga financeira, observa-se que as medidas $FF1_{i,t}$ e $FF2_{i,t}$, baseadas no caixa e no fluxo de caixa operacional, representam em média entre 8% e 9% do valor do Ativo. Com $FF3_{i,t}$ médio negativo, assim como a mediana (-1,27), pode-se perceber que várias empresas não figuram em melhor condição financeira. Deve-se ressaltar que o período analisado é suficientemente grande, e acaba capturando diversas mudanças no mercado.

4.2 Verificação da hipótese

A Tabela 3 reúne os resultados da análise acerca da relação entre a folga financeira e os gastos ambientais das empresas da amostra.

Tabela 3

Relação entre gastos ambientais e folga financeira

Modelo 1		$GA_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 FF_{i,t} + \beta_2 Tam_{i,t} + \beta_3 Idade_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 SET_{i,t} + \beta_6 \sum_{2010}^{2018} ANO_{i,t} + \varepsilon_i$				
Modelo 2		$GA_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 FF_{i,t} + \beta_2 Tam_{i,t} + \beta_3 Idade_{i,t} + \beta_4 ROA_{i,t} + \beta_5 SET_{i,t} + \beta_6 \sum_{2010}^{2018} ANO_{i,t} + \varepsilon_i$				
Variáveis	Parâmetros					
	Modelo 1a	Modelo 1b	Modelo 1c	Modelo 2a	Modelo 2b	Modelo 2c
Constante	0,04***	0,04***	0,03***	0,05***	0,05***	0,04**
t	(3,45)	(3,27)	(3,07)	(2,82)	(2,64)	(2,48)
$FF1_{i,t}$	-0,02***	-	-	-0,03***	-	-
t	(-3,06)	-	-	(-2,61)	-	-
$FF2_{i,t}$	-	-0,01	-	-	-0,02	-
t	-	(-0,95)	-	-	(-1,17)	-
$FF3_{i,t}$	-	-	0,001***	-	-	0,001
t	-	-	(3,14)	-	-	(1,49)
$Tam_{i,t}$	-0,001***	-0,002***	-0,002***	-0,002***	-0,002**	-0,002**
t	(-3,48)	(-3,24)	(-2,98)	(-2,71)	(-2,45)	(-2,36)
$Idade_{i,t}$	0,004***	0,004***	0,005***	0,006***	0,005***	0,006***
t	(4,83)	(4,45)	(4,85)	(3,89)	(3,54)	(3,98)
$ROA_{i,t}$	-0,02	-0,01	-0,04***	-0,005	0,003	-0,03
t	(-1,57)	(-0,84)	(-2,98)	(-0,39)	(0,18)	(-1,36)
Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Setor	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Teste F	4,35***	4,06***	4,43***	3,74***	4,03***	3,82***
R ²	0,1356	0,1169	0,1312	0,1151	0,0946	0,0944
R ² ajustado	0,0912	0,0715	0,0866	0,0581	0,0362	0,0360
VIF médio	3,12	3,17	3,23	3,25	3,32	3,40
Obs.	308	308	308	232	232	232

Nota: (***) significativa ao nível de 1%; (**) significativa ao nível de 5%; (*) significativa ao nível de 10%.

Erros-padrão estimados com correção para heteroscedasticidade de White, pois houve rejeição da hipótese de variâncias homoscedásticas.

Não foram detectadas correlações estatisticamente significantes entre os resíduos das equações e os preditores (Gujarati & Porter, 2011); A aplicação do teste FIV (*Variance Inflation Factor*) não detectou problemas significativos de multicolinearidade nos modelos, admitidos valores inferiores a 10 (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2009).

Legenda: $GA_{i,t}$ – gastos ambientais; $GA_{i,t+1}$ – gastos ambientais defasados em $t + 1$; $FF1_{i,t}$ – folga financeira baseada nas disponibilidades; $FF2_{i,t}$ – folga financeira baseada na geração de caixa; $FF3_{i,t}$ – folga financeira baseada na restrição financeira; $Tam_{i,t}$ – tamanho; $Idade_{i,t}$ – idade; $ROA_{i,t}$ – rentabilidade dos ativos; $SET_{i,t}$ – *dummy* de setor; $ANO_{i,t}$ – *dummy* para ano.

Deve-se mencionar inicialmente que todos os modelos verificados são significantes ao nível de 1%, indicando que ao menos uma das variáveis independentes é estatisticamente diferente de zero. Destaca-se, porém, o baixo poder explicativo desses modelos, variando entre 9,4% e 13,5% (R²) e entre 3,6% e 9,1% (R² ajustado).

Os resultados apresentados na Tabela 5 apontam que os modelos que consideram a folga financeira baseada nas disponibilidades indicam uma relação oposta àquela esperada. Nota-se a ocorrência de relação negativa entre $FF1_{i,t}$ (independente) e $GA_{i,t}$ e $GA_{i,t+1}$ (dependentes), ao nível de 1%. Destarte, pode-se observar que os acréscimos nas disponibilidades dessas firmas reduzem os respectivos gastos com meio ambiente.

Nesse cenário, observa-se que no grupo das empresas que gastam com meio ambiente, a gestão tem optado por manter dinheiro em caixa em vez de aplicá-lo em atividades de preservação, proteção, controle e correção ambiental. Essa evidência guarda relação com o panorama dos dispêndios, pois é baixo o número de empresas aderentes a essa estratégia. Além disso, entre tais firmas o “investimento” ambiental se mostrou pouco representativo em relação à receita (na média, em torno de 1%). Isso pode denotar conservadorismo entre os gestores das empresas no que diz respeito a gastos dessa natureza.

Segundo Fatemi *et al.* (2015), a constatação é pertinente para o debate que divide pesquisas que antagonizam a visão de maximização da riqueza dos acionistas com a de maximização da riqueza dos *stakeholders* (Freeman, 1994; Friedman, 1970). Algumas evidências sugerem a existência de relação não linear entre comprometimento ambiental e *performance* nas empresas. Isso quer dizer que o desempenho econômico-financeiro das firmas tem aumentado apenas nos chamados níveis moderados de investimento ambiental (Fatemi *et al.*, 2015).

Além disso, deve-se atentar para a ideia de que o caixa pode funcionar como um ativo estratégico importante, agindo como um oportuno facilitador de vantagens adaptativas, na visão de Kim e Bettis (2014). Diante do exposto, pode-se considerar que essas empresas preferem agir resguardando-se e retendo esses recursos, em vez de direcioná-los para projetos considerados não tão interessantes economicamente. A gestão de tais firmas pode estar aguardando o momento adequado para realizar esses dispêndios.

As pesquisas realizadas por Fujii *et al.* (2013) e Pekovic *et al.* (2018) trazem resultados correlatos ao relatado. Nesse sentido, o aparente conservadorismo em relação aos gastos ambientais pode ser justificado. De acordo com Baber, Fairfield e Haggard (1991), os gastos de natureza discricionária são significativamente menores quando podem comprometer a obtenção de resultados positivos ou crescentes.

Além disso, a decisão por reduzir gastos com meio ambiente pode estar pautada na ideia de que para muitas empresas esses dispêndios são considerados investimentos de retorno incerto em horizontes de longo prazo. Há muita insegurança acerca da capacidade de gerar benefícios econômicos futuros e, conseqüentemente, fluxos incrementais de caixa que fluirão para a firma em virtude do engajamento ambiental (Baboukardos, 2018; Barnett & Salomon; 2012; Hassel *et al.*, 2005).

Boso *et al.* (2017) sugerem que a escassez de recursos é maior em países emergentes, especialmente entre empresas de menor porte, devido às condições de frágil desenvolvimento desses mercados. Comumente essas economias são demarcadas por fatores como fraca proteção legal, assimetria de informações, alta concentração de propriedade e instabilidade política e econômica (Gong & Wang, 2016; Iatridis, 2013; Middleton, 2015). Esse ambiente tende a afastar os investidores, devido à maior percepção de risco.

Portanto, os principais efeitos colaterais desses ambientes econômicos são a prudência financeira e a opção pela conservação do capital. Isso conduziria a gestão a preterir operações opcionais não claramente relacionadas com a finalidade econômica da empresa, como é o caso dos dispêndios com meio ambiente (Boso *et al.*, 2017).

Tomando-se as disponibilidades, esse resultado contraria parte da literatura sobre folga financeira, segundo a qual a propensão a investir em atividades voltadas para o meio ambiente cresce, consideravelmente, com a melhoria da condição de restrição financeira (Daniel *et al.*, 2004; Hong *et al.*, 2012; Waddock & Graves, 1997).

As evidências encontradas alinham-se aos achados de Boso *et al.* (2017), Iatridis (2013), Julian e Ofori-Dankwa (2013) e Shahzad *et al.* (2016). Há, porém, divergências com as pesquisas de Lys *et al.* (2015), Surroca *et al.* (2010) e Zhang *et al.* (2018). Os achados de Pekovic *et al.* (2018) corroboram em parte as evidências do presente estudo, enquanto Qiu *et al.* (2016) relataram resultados inconclusivos sobre a relação sob investigação.

Apesar disso, o Modelo 1c reúne evidências que contrariam os resultados discutidos a partir da folga financeira baseada nas disponibilidades. Verifica-se uma correlação positiva entre $FF3_{i,t}$ (independente) e $GA_{i,t}$ (dependente), como sugerem os defensores da teoria de que quanto maior for a folga financeira, maiores são os gastos com meio ambiente (Daniel *et al.*, 2004; Shahzad *et al.*, 2016; Waddock & Graves, 1997).

Esse resultado reforça a ideia de heterogeneidade do construto folga financeira, já que $FF3_{i,t}$ é uma medida de maior abrangência no que se refere ao diagnóstico da situação financeira da empresa. Atributos como a política de distribuição de lucros e a oportunidade de realizar investimentos são aspectos não capturados por $FF1_{i,t}$ e $FF2_{i,t}$.

A *proxy* $FF3_{i,t}$ se baseia no *KZ index*, que avalia a restrição financeira, característica que conduz ao seu uso recorrente na literatura (Baker *et al.*, 2003; Cheng *et al.*, 2014; Iatridis, 2013; Khatami *et al.*, 2015; Lamont *et al.*, 2001; Li *et al.*, 2006).

Os resultados encontram alinhamento com os estudos de Lys *et al.* (2015), Surroca *et al.* (2010) e Zhang *et al.* (2018), porém divergem de Boso *et al.* (2017), Iatridis (2013), Julian e Ofori-Dankwa (2013) e Shahzad *et al.* (2016). Cheng *et al.* (2014) indicam que são observadas diferenças significantes na restrição financeira mensurada pelo *KZ index* entre firmas de alto e baixo desempenho socioambiental.

Todavia, há de se destacar dois pontos importantes sobre a relação entre folga financeira e gastos ambientais. A medida $FF3_{i,t}$ tem maior poder para explicar as condições financeiras da firma, isso porque a *proxy* deriva de diversos outros componentes. Por outro lado, a medida $FF1_{i,t}$ tem mais persistência quanto à relação com os gastos ambientais (relação verificada em t e $t+1$). Diante do exposto, a hipótese deve ser aceita, se considerada a folga financeira baseada na restrição financeira.

Sobre as *proxies* de controle, observou-se comportamento similar na maioria dos modelos testados. Mesmo assim, elas devem ser discutidas separadamente.

O tamanho da empresa tem correlação estatisticamente significativa e negativa, ao nível de 1%, com os dispêndios ambientais. Assim, entre as firmas que gastam com meio ambiente, as de maior porte têm direcionado menos recursos a gastos ambientais, divergindo da literatura (Iatridis, 2013; Surroca *et al.*, 2010; Zhang *et al.*, 2018). As empresas de menor porte podem estar usando a dimensão ambiental como forma de entrar no mercado.

A maturidade tem relação positiva com os gastos ambientais. Portanto, as empresas com mais tempo de atuação direcionariam mais recursos visando financiar atividades voltadas para o meio ambiente. As firmas mais jovens estariam atentas à necessidade de crescimento e enfrentamento da concorrência. Sem a solidez própria das empresas mais maduras, as firmas com menos tempo de atuação podem estar priorizando sua condição financeira, que prevalece sobre a preocupação ambiental. Boso *et al.* (2017) e Iatridis (2013) não encontraram relação entre as variáveis, enquanto Julian e Ofori-Dankwa (2013) evidenciaram uma relação negativa.

Observa-se que em apenas um dos modelos há correlação negativa entre a rentabilidade e os gastos ambientais. As firmas com melhor desempenho econômico vêm reduzindo seus gastos com meio ambiente, resultados que divergem daqueles observados por Iatridis (2013) e Surroca *et al.* (2010).

Embora Daniel *et al.* (2004) tenham utilizado medidas de rentabilidade como *proxy* da folga financeira, essa prática deve passar por uma análise crítica. O $ROA_{i,t}$ se baseia no lucro ou prejuízo da firma, sendo esse valor contábil constituído pelos *accruals*. Assim, corre-se o risco de a medida antecipar fluxos financeiros em vez de considerá-los atuais e melhor expressar a relação entre condição financeira e discricionariedade dos gastos.

Apesar disso, o *mainstream* da literatura sobre folga financeira (Ex.: Daniel *et al.*, 2004; Waddock & Graves, 1997) defende a hipótese de que quanto maior for a rentabilidade, maiores são o comprometimento ambiental e os gastos dessa natureza. Lys *et al.* (2015) pontuam que a relação seria, na verdade, fruto do desvio de comportamento da gestão, que, ao antecipar um desempenho econômico futuro forte, acaba agindo em favor de questões ambientais.

Por fim, deve-se reservar uma breve discussão sobre a variável setor, que indica o potencial poluidor da empresa derivado da sua principal atividade. Essa variável sempre se mostrou estatisticamente significativa ao nível de 1%, sugerindo que os negócios potencialmente poluidores são mais propensos à realização de gastos ambientais.

Estudos realizados com firmas brasileiras frequentemente associam o setor econômico ao comprometimento ambiental da gestão. Para tanto, esse argumento encontra sustentação em dois aspectos: i) as firmas sofrem maior pressão da sociedade e demais *stakeholders*, havendo uma espécie de coerção derivada da legitimidade; e ii) quanto maior for o potencial poluidor, maior é a probabilidade de a empresa sofrer com sanções legais ou desastres ambientais.

Estudos nacionais (Machado *et al.*, 2010; Vasconcelos & Pimentel, 2018; Viana & Crisóstomo, 2016) mostram-se discordantes sobre o papel do setor econômico nessa relação. Em estudos estrangeiros, Boso *et al.* (2017) não identificaram relação entre setor e gastos ambientais. Cormier e Magnan (2007) se alinham com esta pesquisa.

5. Conclusão

Conclui-se que foi plenamente alcançado o objetivo de examinar se os gastos ambientais realizados por empresas brasileiras de capital aberto **são influenciados pela folga financeira**, como indicam os resultados apresentados, sendo possível explicar sobre alguns aspectos pertinentes.

Apesar dos argumentos favoráveis ao movimento ascendente de conscientização dos mercados e dos investidores em torno da plataforma ambientalista, poucas empresas realizaram gastos ambientais no período examinado. Entre elas, observou-se que esses dispêndios geram pequeno impacto nas receitas. Com base nisso, não se sugere o surgimento de um grupo de firmas fortemente engajado com a problemática ambiental no contexto emergente brasileiro.

O antagonismo entre *shareholder orientation* e *stakeholder orientation*, que ampara os estudos nesse campo, deve ser mais bem discutido. A função-objetivo da empresa está sujeita a essas visões, mas ambas atendem ao pressuposto de existência e continuidade. Isso equivale a ser financeiramente rentável, primariamente. Com isso, equivocadamente a literatura sugere que a Teoria dos *Stakeholders* propõe a prioridade do compromisso ambiental, mesmo a despeito do valor do negócio, mas o argumento não se sustenta. Isso porque, ao aderir a práticas ambientalmente sustentáveis, a firma precisa direcionar recursos que deixam de financiar outras áreas estratégicas.

Deve-se pontuar que, neste estudo, grande parte das observações com gastos ambientais não participa de setores tidos como de alto potencial poluidor. Portanto, outras motivações podem explicar essa prática para além das pressões intrínsecas de caráter econômico-setorial.

Não se pode descartar a interferência do ambiente institucional no panorama dos gastos, em nível de empresa e na perspectiva do investimento. As características do mercado brasileiro, as condições de escassez de recursos, a interferência política, a instabilidade econômica e a busca por crescimento acelerado provavelmente desestimulam a realização desses dispêndios.

Considerando-se esses aspectos, torna-se mais desafiador identificar os ganhos derivados da responsabilidade ambiental. Em meio a tantas incertezas, opta-se por não “investir” no meio ambiente, ou, em caso positivo, faz-se prevalecer a prudência no financiamento dos gastos.

As firmas podem privilegiar uma condição financeira superior abrangente em relação a análises de aspectos individuais, ao avaliar a realização de gastos com meio ambiente. Isso pode ser notado pelos sinais invertidos das medidas de folga financeira baseadas especificamente nas disponibilidades e na restrição financeira.

Assim, um nível mais alto de restrição financeira pode levar à efetivação de gastos com meio ambiente, mas o mesmo não pode ser dito em relação ao caixa e seus equivalentes. Nesse sentido, a medida abrangente para a folga financeira pode ser mais segura no que diz respeito à decisão de realizar gastos ambientais. Contudo, não se pode ignorar o fato de que a medida com base no caixa detém mais persistência.

A hipótese levantada não pode ser rejeitada, desde que na avaliação da folga financeira sejam considerados múltiplos indicadores que possibilitam um panorama mais claro acerca da condição da empresa em relação à capacidade de financiar esses dispêndios.

Como já explorado, pode não ser prudente acumular caixa em ambientes de incerteza e por medida de proteção contra ações de expropriação dos principais. Alguns gestores ousariam utilizar os recursos em benefício próprio, como, por exemplo, gerenciando resultados ou por meio de ações pouco efetivas de preservação, controle ou correção de impactos ambientais.

Outro ponto discutível diz respeito ao comparativo porte/maturidade das empresas. Ao que parece, o segundo aspecto é mais favorável que o primeiro no que concerne à realização dos gastos ambientais. As empresas com mais experiência e mais tempo de atuação poderão ter maior segurança sobre sua condição e capacidade financeira e solidez estratégica da definição de ações de curto, médio ou longo prazo que envolvam questões ambientais.

O tamanho, por seu turno, não sugere maior ou melhor estrutura operacional favorável à realização desses gastos. Com isso, as firmas de menor porte gastariam, proporcionalmente, mais com meio ambiente; é o que a pesquisa pode sugerir.

Quanto à rentabilidade, verificou-se uma relação diferente daquela esperada, podendo-se analisar essa questão similarmente ao discutido quanto à primeira *proxy* da folga financeira. As disponibilidades são reflexo dos fluxos de caixa e da política de investimentos e manutenção de dinheiro disponível, o que possibilita acesso direto aos gestores. A rentabilidade, por sua vez, sofre influência dos *accruals* gerados no regime de competência. O coeficiente dessa *proxy* mostrou-se superior àqueles obtidos com as demais *proxies* da folga financeira.

Esta pesquisa enfrenta algumas limitações que devem ser consideradas na análise comparativa de resultados com outros estudos. Essas limitações são, na verdade, oportunidades para desenvolvimento de pesquisas futuras sobre o tema ora abordado.

Estudos intersetoriais têm grande valia na análise das características que moderam as variáveis de interesse. Embora na pesquisa o setor tenha surgido como controle de efeitos fixos, estudos futuros poderão explorar atividades econômicas individualmente. As *proxies* relativas à variável folga financeira podem ser ampliadas ou aperfeiçoadas, sobretudo com abordagens de avaliação com diversos indicadores.

A comparação entre países faz-se anseio lógico nesse tipo de pesquisa, mas seria mais emergente investigar a natureza dos gastos (despesas, investimentos ou custos, por exemplo) e sua finalidade (como e onde são aplicados). Assim, as evidências do estudo poderiam ganhar maior repercussão no debate entre as visões *shareholder orientation* e *stakeholder orientation*.

Referências

- Aldrighi, D. M., & Bisinha, R. (2010). Restrição financeira em empresas com ações negociadas na Bovespa. *Revista Brasileira de Economia*, 64(1), 25-47. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0034-71402010000100002>
- Baber, W. R., Fairfield, P. M., & Haggard, J. A. (1991). The effect of concern about reported income on discretionary spending decisions: the case of research and development. *The Accounting Review*, 66(4), 818-829. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/248158>
- Baboukardos, D. (2018). The valuation relevance of environmental performance revisited: the moderation role of environmental provisions. *The British Accounting Review*, 50, 32-47. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.09.002>
- Baker, M., Stein, J. C., & Wurgler, J. (2003). When does the market matter? Stock prices and the investment of equity-dependent firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 969-1005. DOI: <https://doi.org/10.1162/00335530360698478>
- Barnett, M. L., & Salomon, R. M. (2012). Does it pay to be really good? Addressing the shape of the relationship between social and financial performance. *Strategic Management Journal*, 33, 1-17. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.1980>
- Bhandari, A., & Javakhadze, D. (2017). Corporate social responsibility and capital allocation efficiency. *Journal of Corporate Finance*, 43, 354-377. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.01.012>
- Borghesi, R., Houston, J. F., & Naranjo, A. (2014). Corporate socially responsible investments: CEO altruism, reputation, and shareholder interests. *Journal of Corporate Finance*, 26, 164-181. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.03.008>
- Boso, N., Danso, A., Leonidou, C., Uddin, M., Adeola, O., & Hultman, M. (2017). Does financial resource slack drive sustainability expenditure in developing economy small and medium-sized enterprises? *Journal of Business Research*, 80, 247-256. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.06.016>
- Burke, Q. L., & Wieland, M. M. (2017). Value relevance of banks' cash flows from operations. *Advances in Accounting*, 39, 60-78. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.08.002>
- Campbell, J. L. (2007). Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 32(3), 946-967. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/20159343>
- Cheng, B., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic Management Journal*, 35, 1-23. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.2131>
- Clarkson, P. M., Fang, X., Li, Y., & Richardson, G. (2013). The relevance of environmental disclosures: are such disclosures incrementally informative? *Journal of Accounting and Public Policy*, 32, 410-431. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2013.06.008>
- Clarkson, P. M., Li, Y., & Richardson, G. D. (2004). The market valuation of environmental capital expenditures by pulp and paper companies. *The Accounting Review*, 79(2), 329-353. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3203247>
- Cormier, D., & Magnan, M. (2007). The revisited contribution of environmental reporting to investors' valuation of a firm's earnings: an international perspective. *Ecological Economics*, 62, 613-626. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2006.07.030>
- Daniel, F., Lohrke, F. T., Fornaciari, C. J., & Turnr, R. A., Jr. (2004). Slack resources and firm performance: a meta-analysis. *Journal of Business Research*, 57, 565-574. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(02\)00439-3](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(02)00439-3)

- Derwall, J., Koedijk, K., & Horst, J. T. (2011). A tale of value-driven and profit-seeking social investors. *Journal of Banking & Finance*, 35, 2137-2147. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.01.009>
- D'Souza, M. F. (2020). A responsabilidade social corporativa modera a relação entre o traço maquiavélico e o gerenciamento de resultados? *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade – REPeC*, 14(4), 459-479. DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v14i4.2661>
- Fatemi, A., Fooladi, I., & Tehranian, H. (2015). Valuation effects of corporate social responsibility. *Journal of Banking & Finance*, 59, 182-192. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.04.028>
- Freeman, R. E. (1994). The politics of stakeholder theory: some futures directions. *Business Ethics Quarterly*, 4(4), 409-421. DOI: <https://doi.org/10.2307/3857340>
- Friedman, N. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *The New York Times Magazine*, 13, 1-6. Recuperado de <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>
- Fujii, H.; Iwata, K.; Kaneko, S., & Managi, S. (2013). Corporate environmental and economic performance of Japanese manufacturing firms: empirical study of sustainable development. *Business Strategy and the Environment*, 22, 187-201. DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.1747>
- Gomes, M. L. S., Rebouças, L. S., Melo, G. C. V., Silva, M. N. M., & Santos, S. M. (2019). Evidenciação dos custos e investimentos ambientais das empresas do setor químico da B3. *Amazônia, Organizações e Sustentabilidade*, 8(1), 161-181. DOI: <http://dx.doi.org/10.17648/2238-8893/aos.v8n1jan/jun2019p161-181>
- Gong, J. J., & Wang, S. I. (2016). Changes in the value relevance of research and development expenses after IFRS adoption. *Advances in Accounting*, 35, 49-61. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2016.05.002>
- Gujarati, D. N., Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica* (5. ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Hadlock, J. H., & Pierce, J. R. (2010). New evidence on measuring financial constraints moving beyond the KZ index. *Review of Financial Studies*, 23(5), 1909-1940. DOI: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhq009>
- Hair, J. F., Jr., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados* (6a ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Hassel, L., Nilsson, H., & Nyquist, S. (2005). The value relevance of environmental performance. *European Accounting Review*, 14(1), 41-61. DOI: <https://doi.org/10.1080/0963818042000279722>
- Heikkurinen, P., & Bonnedahl, K. J. (2013). Corporate responsibility for sustainable development: a review and conceptual comparison of market- and stakeholder-oriented strategies. *Journal of Cleaner Production*, 43, 191-198. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2012.11.003>
- Hong, H., Kubik, J. D., & Scheinkman, J. A. (2012). Financial constraints on corporate goodness. *National Bureau of Economic Research, Working Paper n° 18476*, Cambridge: Massachusetts. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w18476>. DOI: 10.3386/w18476
- Iatridis, G. E. (2013). Environmental disclosure quality: evidence on environmental performance, corporate governance and value relevance. *Emerging Markets Review*, 14, 55-75. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2012.11.003>
- Jaggi, B., & Freedman, M. (1992). An examination of the impact of pollution performance on economic and market performance: pulp and paper firms. *Journal of Business Finance & Accounting*, 19(5), 697-713. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1992.tb00652.x>
- Julian, S. D., & Ofori-Dankwa, J. C. (2013). Financial resource availability and corporate social responsibility expenditures in a Sub-Saharan economy: the institutional difference hypothesis. *Strategic Management Journal*, 34, 1314-1330. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.2070>

- Kaplan, S. N., & Zingales, L. (1997). Do investment-cash flow sensitivities provide useful measures of financing constraints? *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 169-2015. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2951280>
- Khatami, S. H., Marchica, M.-T., & Mura, R. (2015). Corporate acquisitions and financial constraints. *International Review of Financial Analysis*, 40, 107-121. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.05.007>
- Kim, C., & Bettis, R. A. (2014). Cash is surprisingly valuable as a strategic asset. *Strategic Management Journal*, 35(13), 2053-2063. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.2205>
- Lamont, O., Polk, C., & Saá-Requejo, J. (2001). Financial constraints and stock returns. *The Review of Financial Studies*, 14(2), 529-554. DOI: <https://doi.org/10.1093/rfs/14.2.529>
- Lee, S. (2015). Slack and innovation: investigating the relationship in Korea. *Journal of Business Research*, 68(9), 1895-1905. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.12.009>
- Li, D., Li, E. X. N., & Zhang, L. (2006). Costly external equity: implications for asset pricing anomalies. Ross School of Business, Working Paper n° 1111, University of Michigan. Recuperado de <https://deepblue.lib.umich.edu/handle/2027.42/60210>
- Lys, T., Naughton, J. P., & Wang, C. (2015). Signaling through corporate accountability reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 60, 56-72. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.03.001>
- Machado, M. R., Machado, M. A. V., & Santos, A. (2010). A relação entre setor econômico e investimentos sociais e ambientais. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 13(3), 102-115. Recuperado de <https://www.revistacgg.org/index.php/contabil/article/view/256>
- Martins, O. S., & Paulo, E. (2016). Efeitos crise e divulgação sobre a assimetria de informação no mercado acionário brasileiro. *Contabilidade Vista & Revista*, 27(2), 113-133. DOI: <http://orcid.org/0000-0002-4966-0347>
- Matsumara, E. M., Prakash, R., & Vera-Muñoz, S. C. (2014). Firm-value effects of carbon emissions and carbon disclosures. *The Accounting Review*, 89(2), 695-724. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1921809>
- Mayor, J. J. D., & Martel, M. C. V. (2015). Deconstruyendo el resultado contable convencional para diseñar un resultado contable ambiental. *Contaduría y Administración*, 60, 535-555. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.05.008>
- McGuire, J. B., Sundgren, A., & Schneeweis, T. (1988). Corporate social responsibility and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 31(4), 854-872. DOI: <https://doi.org/10.2307/256342>
- Middleton, A. (2015). Value relevance of firms' integral environmental performance: evidence from Russia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34, 204-2011. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.12.001>
- Nelling, E., & Webb, E. (2009). Corporate social responsibility and financial performance: the "virtuous circle" revisited. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 32(2), 197-209. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11156-008-0090-y>
- Orlitzky, M., Schmidt, F. L., & Rynes, S. L. (2003). Corporate social and financial performance: a meta-analysis. *Organizational Studies*, 4(3), 403-441. DOI: <https://doi.org/10.1177/0170840603024003910>
- Pekovic, S., Grolleau, G., & Mzoughi, N. (2018). Environmental investments: too much of a good thing? *International Journal of Production Economics*, 197, 297-302. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2018.01.012>
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: a resource dependence perspective*. New York: Harper & Row.

- Qiu, Y., Shaikat, A., & Tharyan, R. (2016). Environmental and social disclosures: link with corporate financial performance. *The British Accounting Review*, 48, 102-116. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bar.2014.10.007>
- Rover, S., Tomazzia, E. C., Murcia, F. D. R., & Borba, J. A. (2012). Explicações para a divulgação voluntária ambiental no Brasil utilizando a análise de regressão em painel. *Revista de Administração da USP*, 47(2), 217-230. DOI: <https://doi.org/10.5700/rausp1035>
- Shahzad, A. M., Mousa, F. T., & Sharfman, M. P. (2016). The implications of slack heterogeneity for the slack-resources and corporate social performance relationship. *Journal of Business Research*, 69, 5964-5971. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.05.010>
- Surroca, J., Tribó, J. A., & Waddock, S. (2010). Corporate responsibility and financial performance: the role of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 31, 463-490. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.820>
- Vasconcelos, G., & Pimentel, M. S. (2018). Análise do disclosure dos custos e investimentos ambientais das empresas potencialmente poluidoras que compõem o índice de sustentabilidade empresarial da B3. *Revista de Gestão Ambiental e Sustentabilidade*, 7(2), 210-229.
DOI: <https://doi.org/10.5585/geas.v7i2.705>
- Vellani, C. L., & Nakao, S. H. (2009). Investimentos ambientais e redução de custos. *Revista de Administração da Unimep*, 7(2), 57-75. DOI: [10.15600/1679-5350/rau.v7n2p57-75](https://doi.org/10.15600/1679-5350/rau.v7n2p57-75)
- Viana, D. B. C., Jr., & Crisóstomo, V. L. (2016). Nível de disclosure ambiental das empresas pertencentes aos setores potencialmente agressivos ao meio ambiente. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 19(2), 254-273. DOI: http://dx.doi.org/10.21714/1984-3925_2016v19n2a5
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18, (4), 303-319. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/3088143>
- Wruck, K. H. (1990). Financial distress, reorganization, and organizational efficiency. *Journal of Financial Economics*, 27, 419-444.
DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(90\)90063-6](https://doi.org/10.1016/0304-405X(90)90063-6)
- Zhang, Y., Li, J., Jiang, W., Zhang, H., Hu, Y., & Liu, M. (2018). Organizational structure, slack resources and sustainable corporate socially responsible performance. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25, 1099-1107. DOI: <https://doi.org/10.1002/csr.1524>

Pesquisa Empírica Quantitativa em Contabilidade Gerencial: uma Proposta de Tipologia e Implicações para Validade Interna versus Validade Externa

Andson Braga de Aguiar

<http://orcid.org/0000-0003-4034-4134>

Daniel Magalhães Mucci

<https://orcid.org/0000-0002-0658-1470>

Myrna Modolon Lima

<https://orcid.org/0000-0003-2084-481X>

Resumo

Objetivo: São dois os objetivos deste estudo. Primeiramente, propomos uma tipologia de pesquisa empírica quantitativa em contabilidade gerencial baseada em duas características do desenho de pesquisa: grupo de controle e representatividade da amostra. Em segundo lugar, discutimos as implicações de cada método considerando as vantagens e desvantagens (*trade offs*) entre a validade interna e validade externa.

Método: Com base em estudos metodológicos anteriores, desenvolvemos uma tipologia com oito métodos empíricos quantitativos.

Resultados: Propomos oito métodos empíricos quantitativos para estudos em contabilidade gerencial baseados em duas características do desenho de pesquisa: (1) experimento de laboratório, (2) experimento *crowdsourcing*, (3) experimento de campo, (4) experimento natural, (5) pesquisa de entidade única, (6) pesquisa documental exclusiva (*proprietary archival study*), (7) levantamento em larga escala e (8) pesquisa documental pré-estruturada (*pre-structured archival study*). Além disso, comparamos de forma crítica as vantagens e desvantagens e discutimos as implicações desses métodos para a validade interna e validade externa.

Contribuições: Esse estudo apresenta duas contribuições. Primeiramente, a tipologia proposta pode ajudar o pesquisador júnior da área de contabilidade gerencial a se familiarizar com os métodos empíricos disponíveis, alguns dos quais ainda incipientes no Brasil. Em segundo lugar, se estudo mostra que a escolha de um método empírico normalmente implica benefícios para um tipo de validade (por ex.: validade interna) em detrimento de outro tipo de validade (por ex.: validade externa). Alegações de causalidade e a generalização dos resultados dependem de qual tipo de validade é priorizado e dos métodos usados para aumentar a validade geral dos resultados de um estudo.

Palavras chave: Métodos empíricos quantitativos; Contabilidade gerencial; Grupo de controle; Representatividade da amostra; Tipos de validade.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 16/8/2022. Aceito em 19/8/2022 por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 14/10/2022.
Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Não é incomum que pesquisadores na área de contabilidade gerencial (CG) nos estágios iniciais de suas carreiras, e eventualmente pesquisadores mais experientes, façam afirmações que não podem ser apoiadas pelo método empírico usado para projetar o estudo. Por exemplo, pesquisadores podem ser tentados a fazer alegações causais em estudos que não atendem às condições necessárias para tal quando não há explicações alternativas plausíveis para o efeito além da causa (Shadish, Cook, & Campbell, 2002). Da mesma forma, um pesquisador pode ser tentado a fazer afirmações sobre a generalização dos resultados, mesmo que a seleção aleatória, uma estratégia importante para fornecer evidências para generalização, raramente seja o caso (Trochim, Donnelly e Arora, 2016).

Argumentamos que tais afirmações imprecisas são feitas porque os pesquisadores em CG no Brasil, particularmente pesquisadores iniciantes, não estão familiarizados com os métodos empíricos disponíveis e, conseqüentemente, com as implicações dos diferentes métodos em termos de validade. De fato, estudos anteriores mostram consistentemente que a gama de métodos empíricos utilizados por pesquisadores em CG no Brasil é bastante restrita, com a prevalência de levantamentos em larga escala (por ex.: Aguiar, 2018; Frezatti, Aguiar, Wanderley, & Malagueno, 2015). Enquanto os pesquisadores brasileiros na área de CG não se familiarizarem com os métodos disponíveis, eles podem não estar cientes das vantagens e desvantagens relativas de cada método em termos de validade da pesquisa.

Além disso, embora o pesquisador júnior possa acessar os métodos empíricos disponíveis em livros de metodologia (Smith, 2022; Saunders, Lewis, & Thornhill, 2019), esses livros fornecem apenas uma visão limitada por pelo menos duas razões. A primeira é que os livros de metodologia de pesquisa discutem amplamente cada método empírico disponível, como experimento, documental e levantamento, sem considerar que cada método pode ser desmembrado em projetos de pesquisa mais específicos, apresentando tanto benefícios como ameaças à validade. Por exemplo, estudos documentais podem usar dados pré-estruturados ou proprietários (Moers, 2006). Em segundo lugar, esses livros geralmente se concentram nos protocolos a serem seguidos por cada método de pesquisa mais abrangente, carecendo de uma discussão mais específica e crítica sobre as implicações para a estrutura de validade.

A falta de conhecimento sobre os métodos empíricos disponíveis e suas implicações para a validade da pesquisa pode ter conseqüências importantes para o avanço de um campo de pesquisa. Por um lado, a falta de conhecimento sobre as diversas opções de métodos disponíveis pode restringir o escopo das questões de pesquisa que os pesquisadores de CG investigam, bem como ignorar como diferentes métodos empíricos podem ser complementares na abordagem de um mesmo problema de pesquisa (Bloomfield, Nelson, & Soltes, 2016). Por outro lado, a falta de conhecimento sobre as implicações dos métodos disponíveis para a estrutura de validade pode levar o pesquisador de CG a fazer afirmações não fundamentadas, particularmente, em termos de relações causais e da generalização dos resultados.

Dada a importância de aumentar a abrangência dos métodos empíricos utilizados por pesquisadores juniores no Brasil, esse estudo tem um objetivo duplo. Primeiramente, propomos uma tipologia de pesquisa empírica quantitativa em CG, visto que a pesquisa quantitativa é predominante na pesquisa contábil (Hesford, Lee, Van der Stede, & Young, 2006; Nascimento, Junqueira, & Martins, 2010; Aguiar, 2018). Além disso, os critérios de validade para estudos quantitativos diferem em tipo e importância daqueles usados em estudos qualitativos. O foco na CG se dá porque uma tipologia já havia sido proposta para apoiar os pesquisadores na área de contabilidade a selecionar métodos apropriados com base nas tarefas de coleta de dados (Bloomfield et al., 2016). Embora a tipologia de Bloomfield et al. (2016) seja útil, esta não considera as singularidades que os pesquisadores em CG enfrentam no processo de seleção de um método empírico específico a ser utilizado no projeto de pesquisa. Por exemplo, ao selecionar uma pesquisa, os pesquisadores na área de CG precisam determinar em detalhes o nível de análise e a representatividade da amostra (Van der Stede, Young, & Chen, 2006). A tipologia proposta aqui se baseia em duas características do desenho de pesquisa: grupo de controle e representatividade da amostra. Com base nesses critérios, discutimos oito métodos diferentes: (1) experimento de laboratório, (2) experimento de *crowdsourcing*, (3) experimento de campo, (4) experimento natural, (5) pesquisa de entidade única (6) pesquisa documental exclusiva (*proprietary archival study*), (7) levantamento em larga escala (*survey*) e (8) pesquisa documental pré-estruturada.

Em segundo lugar, discutimos as principais implicações da tipologia proposta para o desenho de pesquisa em termos de validade, a qual se refere à “verdade aproximada de uma inferência” (Shadish et al., 2002, p. 34) e a validade dos resultados da pesquisa é inevitavelmente afetada pelo desenho de pesquisa (Dyckman & Zeff, 2014). Cada método empírico afeta de maneira diferente os tipos de validade. Portanto, as vantagens e desvantagens (*trade-offs*) entre os tipos de validade devem ser consideradas. Embora existam quatro tipos de validade, nos concentramos na validade interna e validade externa por dois motivos. Primeiramente, a validade interna é fundamental para alegações causais, enquanto a validade externa é central para afirmações sobre a generalização de resultados (Shadish et al., 2002). Além disso, cada método empírico impõe vantagens e desvantagens para a validade interna e validade externa (Luft & Shields, 2014; Roe & Just, 2009).

A contribuição desse estudo se apresenta de duas formas. Primeiramente, propomos uma tipologia de pesquisa quantitativa em CG com base em duas características fundamentais do desenho de pesquisa que pode expandir o conjunto de ferramentas disponível para que o pesquisador determine o desenho de seu estudo. Por exemplo, destacamos que a escolha de levantamento (*survey*) exige que os pesquisadores na área de CG façam uma escolha posterior relacionada à unidade de observação, ou seja, decidir entre levantamento em grande escala ou de entidade única. Os métodos empíricos incluídos na tipologia proposta podem ajudar o pesquisador júnior na área de CG a se familiarizar com as alternativas disponíveis, algumas das quais ainda incipientes no Brasil, como os desenhos experimentais (Aguiar, 2017; Nascimento et al., 2010). Em segundo lugar, a discussão sobre as implicações da tipologia proposta fornece *insights* sobre a escolha entre os tipos de validade, assim como as vantagens e desvantagens de cada um, e que os pesquisadores na área de CG devem prestar atenção ao selecionar um determinado método empírico. Por exemplo, um método empírico que inclui grupo de controle pode favorecer a validade interna, mas ao mesmo tempo impor desafios em termos de validade externa. Em outras palavras, a escolha de um determinado método empírico implica uma escolha simultânea dos tipos de validade que são favorecidos no estudo ao mesmo tempo em que impõe desafios ao pesquisador.

2. Validade em Pesquisa na Área de Contabilidade Gerencial e Tipologia Proposta

2.1 Validade Interna e Alegações Causais: Grupo de Controle

Existem três tipos principais de estudos de pesquisa cumulativa (Trochim et al., 2016): i) estudos descritivos, que se concentram em documentar quais são as principais características de uma população ou fenômeno; ii) estudos relacionais, que focam na relação entre duas ou mais variáveis e iii) estudos causais, que determinam se uma ou mais variáveis independentes causam uma ou mais variáveis dependentes. A disposição para estabelecer relações causais e fazer tais alegações é um dos principais objetivos dos estudos quantitativos em CG (Van der Stede, 2014). A principal preocupação em estudos causais é aumentar a validade interna, ou seja, “A validade das inferências sobre se a covariação observada entre A (o tratamento presumido) e B (o resultado presumido) reflete uma relação causal de A para B, considerando como essas variáveis foram manipuladas ou medidas” (Shadish et al., 2002, p. 38).

Três condições devem ser atendidas para que um projeto de pesquisa permita alegações causais: a causa precede o efeito, a causa está relacionada ao efeito e não há uma explicação alternativa plausível para o efeito, além da causa (Shadish et al. al., 2002; Luft & Shields, 2014). O pesquisador pode usar argumentos teóricos e/ou variáveis defasadas para afirmar que a causa precede o efeito e também usar diferentes ferramentas estatísticas para mostrar que a causa está relacionada ao efeito. O principal desafio com alegações causais é garantir a ausência de explicações alternativas plausíveis para a suposta relação causal.

A forma mais eficaz de eliminar explicações alternativas é saber qual teria sido o efeito se a causa não estivesse presente, ou seja, criando um contrafactual (Floyd & List, 2016). A criação de um contrafactual é uma escolha de desenho que envolve a presença de um grupo de controle (ou linha de base). Em outras palavras, um **grupo de controle** cria uma inferência contrafactual útil, essencial para pesquisas em que o interesse é estabelecer relações causais (Lonati, Quiroga, Zehnder, & Antonakis, 2018).

A presença de um grupo de controle é a marca dos estudos experimentais (Shadish, Cook, & Campbell, 2002; Trochim, Donnelly, & Arora, 2016), de modo que essa escolha permite separar os estudos experimentais dos não experimentais. Como contrafactual, um grupo de controle representa um grupo de entrevistados/participantes que são comparáveis ao grupo de tratamento (experimental) em todos os aspectos possíveis, sendo a principal diferença o grupo de controle não estar exposto ao tratamento/manipulação (Oehlert, 2003). Por exemplo, em um estudo examinando o efeito de recompensas na motivação dos funcionários, o grupo de tratamento (controle) incluiria participantes que (não) recebem tais recompensas. Portanto, nesse desenho de pesquisa, o pesquisador compararia a motivação dos funcionários alocados no grupo de tratamento e no grupo de controle, usado como contrafactual, e examinaria se o fato de receber a recompensa afeta ou não a motivação desses funcionários.

Em geral, o principal benefício de incluir um grupo de controle é que os pesquisadores podem mitigar a probabilidade de explicações alternativas para uma relação causal e, assim, melhorar a validade interna e fazer alegações causais com mais confiança (Floyd & List, 2016).

2.2 Validade Externa e Alegações de Generalização: Representatividade da Amostra

Os pesquisadores podem coletar dados primários e/ou secundários para abordar a questão de pesquisa. Mas de qualquer forma, devem estabelecer o processo de seleção de unidades de uma população de interesse, sejam indivíduos, grupos, subunidades ou organizações. Portanto, os pesquisadores devem estabelecer o processo de amostragem que lhes permita generalizar os resultados da amostra para a população da qual as unidades foram selecionadas (Speklé & Widener, 2018). Generalizações são desejáveis e comuns em estudos contábeis (Dyckman & Zeff, 2014), mas para isso, os pesquisadores devem aumentar a validade externa, ou seja, “a extensão em que uma relação causal se mantém sobre as variações nas pessoas, ambientes, tratamentos e resultados” (Shadish et al., 2002, p. 83).

Existem duas abordagens principais para selecionar uma amostra: probabilística e não probabilística. A principal diferença entre as duas abordagens é que a amostragem probabilística envolve amostragem aleatória, em que cada unidade da população tem a mesma chance de ser selecionada (Dyckman & Zeff, 2014). A melhor abordagem para fazer afirmações de generalização dos resultados é a probabilística que, no entanto, raramente é viável (Speklé & Widener, 2018). Alternativamente, pode-se usar uma abordagem chamada modelo de similaridade proximal que permite generalizações da amostra observada para outras amostras com base no grau em que as outras amostras são semelhantes à amostra observada (Trochim et al., 2016).

Independentemente da abordagem de amostragem, o desafio é obter **amostras representativas** para que seja possível fazer generalizações. Amostras representativas permitem a apresentação de evidência de validade externa e, dessa forma, a generalização dos resultados. Dada a dificuldade em obter amostras aleatórias, os pesquisadores de CG normalmente obtêm amostras representativas através de amostras heterogêneas, em que as unidades são escolhidas propositalmente para refletir diversidade em importantes dimensões pré-definidas (Shadish et al., 2002). Por exemplo, em um estudo examinando o efeito dos tipos de recompensa no comportamento míope de executivos, pode-se usar dados pré-estruturados de várias organizações, ou seja, dados coletados e armazenados antes do início da pesquisa (Das, Jain, & Mishra, 2016; Moers, 2006), e que estão disponíveis publicamente através de plataformas como a Economática e o Compustat. Outro exemplo seria um estudo examinando os efeitos de sistemas de controle em empresas familiares sobre o comportamento de não membros da família. Amostras representativas podem ser recrutadas através de questionários enviados a um grande número de empresas familiares. Amostras representativas também podem ser obtidas através do uso de base de dados proprietários, ou seja, a base de dados é confidencial e pode ser acessada somente se o proprietário dos dados autorizar o acesso (Moers, 2006). Exemplos de dados proprietários são pesquisas de terceiros (por exemplo, empresas de consultoria) e dados internos de empresas (Das et al., 2016; Moers, 2006).

Em geral, o principal benefício de amostras representativas é aprimorar a validade externa para melhor fundamentar afirmações relacionadas à generalização de resultados (Trochim et al., 2016).

2.3 Tipologia Proposta

Com base nesses dois critérios – grupo de controle e representatividade da amostra –, propomos uma tipologia com oito alternativas de métodos empíricos quantitativos que os pesquisadores na área de CG podem usar ao abordar questões de pesquisa (Figura 1). A tipologia proposta envolve duas dimensões com base nas escolhas de desenho da pesquisa associadas a cada critério.

Na **primeira dimensão**, os pesquisadores decidem se o desenho de pesquisa inclui um grupo de controle. Se afirmativo (Figura 1, lado esquerdo), a escolha leva ao uso de métodos empíricos experimentais. Caso contrário, métodos empíricos não experimentais são escolhidos (Figura 1, lado direito). Na **segunda dimensão**, os pesquisadores decidem se usarão amostras mais ou menos representativas. Tanto para estudos experimentais como não experimentais, o pesquisador pode selecionar um método empírico que tenha menor ou maior representatividade da amostra. Em seguida, discutimos sobre cada método empírico alternativo.

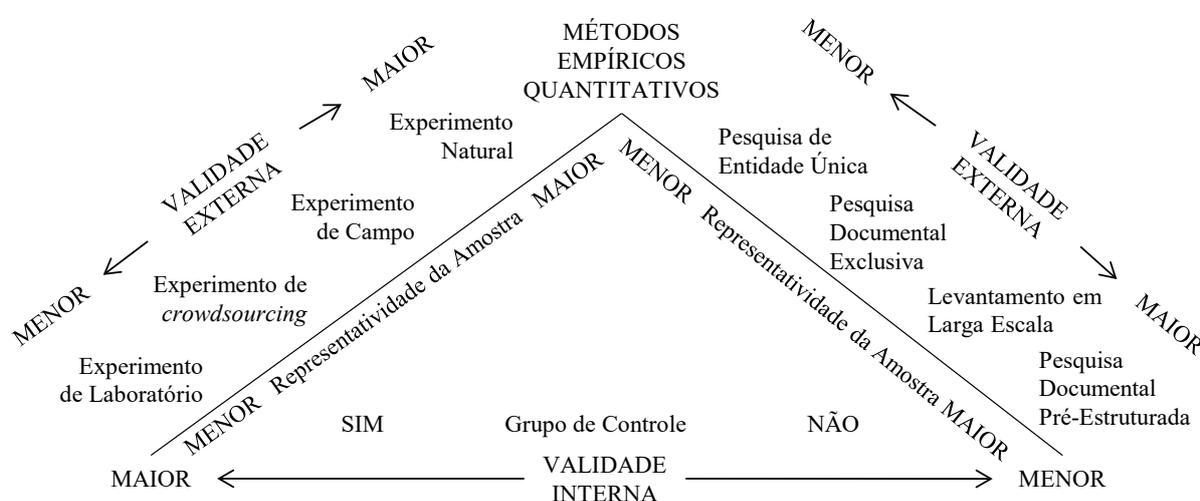


Figura 1. Tipologia proposta para pesquisa quantitativa em CG

3. Métodos Empíricos Quantitativos Alternativos

3.1 Experimento de Laboratório

Experimentos de laboratório têm como principais características a presença de grupo de controle, atribuição aleatória e o fato do tratamento (por exemplo, variável independente) ser manipulado (Bloomfield et al., 2016; Sprinkle & Williamson, 2006; Swieringa & Weick, 1982). Os participantes de experimentos de laboratório geralmente têm características semelhantes – mesmo curso de graduação, aproximadamente a mesma idade e experiência semelhante (Shadish et al., 2002; Sprinkle & Williamson, 2006). Os experimentos de laboratório podem ser executados em laboratórios ou, no caso de cientistas sociais, em salas onde o experimentador pode garantir o controle físico sobre os participantes, usando salas com espaços individuais para impedir que os participantes olhem uns para os outros ou adotando aparelhos tecnológicos durante o experimento.

O fato dos experimentos de laboratório usarem grupo de controle, atribuição aleatória e variáveis manipuladas melhora a validade interna desses estudos. Como já mencionado, os grupos de controle criam um contrafactual para eliminar explicações alternativas (Oehlert, 2003). Atribuição aleatória significa que dois ou mais grupos de unidades são, na média, probabilisticamente semelhantes entre si, de modo que quaisquer diferenças nos resultados entre os grupos experimental e de controle são provavelmente devidas ao tratamento e não a diferenças pré-existentes (Shadish et al., 2002). Variáveis manipuladas evidenciam que a causa propositalmente precede o efeito. Ao usar atribuição aleatória e variáveis manipuladas, o pesquisador pode controlar o cenário da pesquisa e também reduzir explicações alternativas, isolando os efeitos de variáveis de confusão (Sprinkle & Williamson, 2006).

No entanto, o ambiente controlado de experimentos de laboratório contribui para menor validade externa. A representatividade da amostra em experimentos de laboratório tende a ser bastante baixa porque normalmente são recrutados participantes homogêneos (por ex.: estudantes de graduação) usando amostragem não probabilística e intencional (Carpenter, Harrison e List, 2005). Na verdade, é desejável que os participantes de experimentos de laboratório sejam uma *tábula rasa* para que a única influência que eles experimentem seja o tratamento, o que os torna alunos adequados, principalmente se o estudo exigir conhecimentos específicos (por ex.: análise de demonstrações financeiras), mas não exigir experiência específica (Mortensen, Fisher, & Wines, 2012; Trottier & Gordon, 2018). Desta forma, os experimentos de laboratório são altamente criticados por sua artificialidade (Harrison, 2005; Carpenter et al., 2005).

Um exemplo de experimento de laboratório é o estudo de Haesebrouck (2021), que foca no processo de tomada de decisão de gerentes sobre os efeitos do esforço de aquisição de informações e propriedade psicológica induzida nos relatórios dos gerentes. Como parte de seu trabalho, os gerentes podem realizar um grande esforço para adquirir, sintetizar e analisar dados de várias fontes ou adquirir essas informações facilmente se a empresa possuir bons sistemas de compartilhamento de informações. Para testar as previsões, o autor usou um desenho experimental, no qual a aquisição de informação (fornecida vs. adquirida) e a saliência da honestidade no contexto do relatório (honestidade menos saliente vs. mais saliente) são manipuladas. O artigo garante validade interna por seguir vários procedimentos experimentais (ou seja, randomização, dados demográficos e observação direta dos participantes). O autor afirma que o experimento foca em testes de teoria e os resultados podem não ser generalizáveis para outros contextos.

Em geral, devido à presença de grupo de controle, atribuição aleatória e variáveis manipuladas, os experimentos de laboratório são considerados o método empírico com maior validade interna (Trochim et al., 2016) e com maior chance de estabelecer relações causais. Por outro lado, o uso de amostras menos representativas e ambientes artificiais torna os experimentos de laboratório o método empírico com a menor validade externa (Asay, Guggenmos, Kadous, Koonce, & Libby, 2021) e menor possibilidade de fazer afirmações sobre a generalização dos resultados.

3.2 Experimentos de *Crowdsourcing* (ou experimentos on-line)

Os experimentos de *crowdsourcing* são relativamente semelhantes aos experimentos de laboratório porque também incluem grupo de controle, atribuição aleatória e variável manipulada. Entretanto, os dois desenhos experimentais diferem quanto à localização e participantes. Os experimentos de *crowdsourcing* usam plataformas on-line (por ex.: MTurk, Prolific e CrowdFlower) em vez de laboratórios ou salas. O uso de tais plataformas permite que os pesquisadores recrutem participantes de grupos maiores, para além de estudantes de localizações geográficas limitadas (Peer, Brandimarte, Samat, & Acquisti, 2017).

Como os experimentos de *crowdsourcing* usam grupo de controle, atribuição aleatória e variáveis manipuladas, a validade interna desses estudos é aprimorada. No entanto, o uso de plataformas on-line impõe ameaças à validade interna porque os pesquisadores têm menor controle sobre o experimento, ou seja, menos controle sobre ruídos e vieses, como, por exemplo, falta de atenção ou esforço, ou mesmo a inclusão de participantes não qualificados (Bentley, 2021). Além disso, os pesquisadores podem enfrentar comportamentos fraudulentos por parte dos participantes, o que afeta a integridade e a confiabilidade dos dados (Aguinis & Ramani, 2021).

No entanto, o uso de um grupo mais heterogêneo de participantes contribui para aumentar a validade externa do *crowdsourcing* em relação aos experimentos de laboratório, devido a amostras mais representativas. Por um lado, as plataformas on-line permitem que os pesquisadores filtrem várias características demográficas que podem ajudar a restringir os participantes. Por outro lado, os pesquisadores podem examinar teorias recrutando participantes de diferentes idades, culturas e origens. Além disso, apesar do crescente uso de plataformas on-line, ainda há críticas sobre a confiabilidade desses dados em comparação com outros tipos de dados experimentais (Chmielewski & Kucker, 2020).

Um exemplo de experimento de *crowdsourcing* é o estudo de Murphy, Wynes, Hahn e Devine (2019), que investigam a motivação interna e externa para realizar relatórios honestos. Os autores usam os participantes do MTurk em um experimento em que eles têm a oportunidade e o incentivo para realizar relatórios não fidedignos, a fim de testar diferentes motivações por trás da honestidade. Como o objetivo é testar a motivação por trás de decisões, três manipulações são usadas: linha de base (grupo de controle) vs. recompensa vs. punição. Os autores explicam que os participantes do MTurk são adequados para os experimentos devido à natureza das tarefas (ou seja, não especializadas). Consistente com experimentos de *crowdsourcing*, o estudo combina validade interna e externa. Os autores asseguram a validade interna aplicando diferentes manipulações e a validade externa usando participantes com características diferentes.

Por um lado, os pesquisadores renunciam à parte da capacidade dos experimentos de laboratório, que é monitorar os participantes pessoalmente, o que torna o experimento de *crowdsourcing* de menor validade interna em comparação com os experimentos de laboratório. No entanto, o uso de plataformas on-line permite ao pesquisador alcançar um grupo maior e mais diversificado de participantes, o que melhora a validade externa dos experimentos de *crowdsourcing* em relação aos experimentos de laboratório.

3.3 Experimentos de Campo

Os experimentos de campo são estudos que utilizam o método experimental em que os tratamentos ou efeitos são observados por períodos mais longos (Lourenço, 2019; Bloomfield et al., 2016). Os experimentos de campo são semelhantes a outros experimentos, incluindo grupo de controle, atribuição aleatória e variável manipulada e a principal diferença é que eles são realizados em campo (ou seja, nas organizações) e os participantes são profissionais que trabalham em ambientes que ocorrem naturalmente e geralmente não estão cientes que fazem parte de um experimento (Lourenço, 2019; Floyd & List, 2016). Além disso, os experimentos de campo permitem que os pesquisadores usem dados proprietários e mensurem as variáveis para atingir o objetivo do estudo (Asay et al., 2021).

Como os experimentos de campo também adotam grupo de controle, atribuição aleatória e variáveis manipuladas, a validade interna desses estudos é aprimorada. No entanto, os experimentos de campo enfrentam maiores ameaças à validade interna devido a um menor nível de controle. A razão é que os pesquisadores não podem criar um ambiente artificial e isolado no qual os participantes fazem julgamentos e/ou decisões e as variáveis são manipuladas da mesma forma que em experimentos de laboratório (Lourenço, 2019).

O uso de ambientes naturais nos experimentos de campo, ou seja, ambientes que não são criados artificialmente pelo pesquisador em que os participantes não têm ciência de que fazem parte de um experimento e continuam realizando normalmente suas tarefas diárias, contribuem para aumentar a validade externa em relação aos experimentos de laboratório e *crowdsourcing*. No entanto, embora esses recursos possam aumentar a validade externa em termos de realismo, os experimentos de campo também são limitados a amostras menos representativas (por ex.: uma unidade de negócios, uma única empresa).

Um exemplo de experimento de campo é o estudo de Cronin, Erkens, Schloetzer e Tinsley (2021) sobre os efeitos do controle das percepções de falha no desempenho. Os autores manipulam uma mensagem em vídeo transmitida a vendedores durante reunião semanal em uma das 20 distribuidoras brasileiras de uma organização multinacional de vendas diretas. Na condição de tratamento, os vendedores assistem uma mensagem em vídeo do chefe regional incentivando-os a encarar o fracasso como uma “parte natural da história”. Na condição de controle os vendedores assistem o mesmo chefe regional resumindo a história da organização. Os autores conduziram o experimento por um período de quatro semanas, com grupos de controle e tratamento, usando dados proprietários (por ex.: comissão semanal de vendas). Embora os experimentos de campo tenham resultados mais generalizáveis em comparação aos experimentos de laboratório e *crowdsourcing*, os autores relatam as limitações do uso de métodos experimentais e os fatores de confusão associados aos estudos de campo.

Em geral, os experimentos de campo fornecem uma combinação potente: os benefícios da validade interna, consistentes com o método experimental, e dados do mundo real extraídos do campo (Bloomfield et al., 2016; Lourenço, 2019). Essa combinação oferece uma ótima mistura entre “controle e realismo, geralmente não alcançados em laboratório ou com dados não controlados” (Floyd & List, 2016, p. 438). Os experimentos de campo oferecem um nível mais baixo de validade interna devido ao controle reduzido associado a ambientes menos artificiais e isolados, mas esses custos vêm com o benefício de maior generalização para contextos que ocorrem naturalmente.

3.4 Experimento Natural

Experimentos naturais são eventos que ocorrem naturalmente (por ex.: choques exógenos) que não são manipulados, mas podem estabelecer um “contraste entre um tratamento e uma condição de comparação” (Shadish et al., 2002, p. 17). Os eventos que não acontecem por meio de intervenção natural (por ex.: enchentes, furacões) também podem ser tratados como experimentos naturais (por ex.: adoção de lei) (McVay, 2011). Portanto, experimentos naturais são viáveis quando os eventos ocorrem devido à intervenção humana ou natural e os pesquisadores podem comparar os resultados ex-ante com ex-post. Embora os experimentos naturais possam incluir um grupo de controle, aqueles não incluem atribuição aleatória ou variáveis manipuladas porque os eventos ocorrem naturalmente. Por essa razão, os experimentos naturais são considerados quasi-experimentos (Lourenço, 2019; Aguinis & Bradley, 2014). Além disso, os experimentos naturais podem se beneficiar da grande disponibilidade de dados pré-estruturados ou proprietários.

Embora os experimentos naturais também usem grupos de controle como contrafactuais para aumentar a validade interna, esse método de pesquisa tende a impor mais ameaças à validade interna. A principal razão é que os grupos de controle e tratamento não são projetados pelos pesquisadores, mas definidos de forma exógena. Portanto, os participantes não são designados aleatoriamente para as condições experimentais e, conseqüentemente, os pesquisadores não podem assumir que os grupos experimentais são equivalentes (Trochim et al., 2016). Assim, os pesquisadores que realizam experimentos naturais precisam encontrar métodos alternativos para minimizar ameaças à validade interna, como, por exemplo, usando métodos estatísticos sofisticados como Diferenças em Diferenças, Desenho de Regressão Descontínua e Controle Sintético (Lonati et al., 2018).

A extensão em que os resultados de experimentos naturais podem ser generalizados depende da unidade de observação. Quando a unidade de observação está no nível organizacional (caso mais comum), ou seja, quando o evento exógeno afetou uma grande amostra de organizações, a capacidade de obter amostras representativas e generalizar os resultados é maior. Entretanto, quando a unidade de observação está no nível de subunidade ou individual, o desafio com relação à validade externa é maior, pois os pesquisadores terão dificuldade em convencer seus leitores de que a organização estudada é de alguma forma semelhante a outras organizações.

Um exemplo de experimento natural em CG é o estudo de Flammer e Kacperczyk (2016), que examina os efeitos da orientação para inovação de partes interessadas (*stakeholders*) nas decisões de negócios da empresa. Os autores exploram a promulgação de estatutos constitucionais em nível estadual, particularmente a mudança estatutária da responsabilidade dos acionistas para as partes interessadas. De 1980 a 2006, 34 estados americanos adotaram estatutos constitucionais que se concentram na criação de valor para as partes interessadas. Os autores usam dados sobre a criação de patentes do National Bureau of Economic Research (NBER) Patent Data Project de 1976 a 2006 para avaliar a variável dependente, produtividade inovadora, medida como o número de patentes e citações dividido pelo número de funcionários da empresa. Os autores coletaram diversas variáveis de controle que poderiam atuar como fatores de confusão para lidar com as ameaças à validade interna. Esse estudo é consistente com experimentos naturais que fornecem maior validade externa devido ao uso de um grande conjunto de dados pré-estruturados disponíveis.

Em geral, semelhante aos experimentos de campo, os experimentos naturais combinam os benefícios da validade interna, incluindo um grupo de controle, e da validade externa, examinando eventos que ocorrem naturalmente (Bloomfield et al., 2016; Lourenço, 2019). Com isso, esse método empírico fornece graus intermediários de validade interna e validade externa (Roe & Just, 2009) que permitem afirmações equilibradas de relação causal, bem como a generalização dos resultados.

3.5 Pesquisa de Entidade Única

As pesquisas de entidade única são desenvolvidas com o uso de questionários submetidos aos respondentes de um ambiente organizacional. Os estudos que empregam esse método não incluem um grupo de controle, atribuição aleatória ou variáveis manipuladas. Nas pesquisas de entidade única, as informações qualitativas do contexto organizacional (ou seja, entrevistas) têm papel central na formação e na “calibração” dos instrumentos de pesquisa. Além disso, pesquisas de entidade única são normalmente administradas como transversal e o instrumento de pesquisa pode ser projetado com perguntas que capturam fatos em vez de percepções e opiniões. Esse método empírico tem mais chances de usar desenhos longitudinais e de limitar melhor os respondentes-alvo e usar amostras aleatórias. Ademais, o apoio da empresa pode influenciar a motivação dos entrevistados e minimizar possíveis vieses de resposta e não resposta. Os entrevistados em pesquisas de entidade única geralmente incluem funcionários (nível individual), grupos (nível de equipe) ou gerentes de subunidade (nível de subunidade).

O fato de que as pesquisas de entidade única não incluem um grupo de controle, atribuição aleatória ou variáveis manipuladas ameaçam a validade interna, considerando a separação não temporal de causa e efeito, bem como questões relacionadas à medição e ao desenho de pesquisa, como viés de método comum (Speklé & Widener, 2018). Em particular, a autosseleção é uma ameaça relevante à validade interna, seja pela empresa ou pelos respondentes que aceitam participar da pesquisa. O acesso ao campo, no entanto, pode reduzir as ameaças à validade interna de diferentes maneiras. Por exemplo, a compreensão do cenário antes da implementação da pesquisa permite que os pesquisadores obtenham respostas mais qualificadas e menos tendenciosas, identificando os possíveis respondentes mais bem informados e promovendo o seu engajamento para responder à pesquisa. Além disso, o uso de dados qualitativos pode ajudar a calibrar o instrumento de pesquisa e permitir escolhas adequadas de cargos/posições ideais para o estudo. Note também que a validade interna melhora substancialmente quando o desenho longitudinal é possível.

As pesquisas de entidade única enfrentam desafios ao fazer inferências para outras organizações, uma vez que o modelo de pesquisa depende do contexto. Embora os pesquisadores realizando pesquisas de entidade única geralmente obtenham taxas de resposta maiores do que em levantamentos em larga escala (Hiebl & Richter, 2018) e sejam mais capazes de abordar questões relacionadas ao viés de não resposta, os resultados não são generalizáveis para outras amostras devido às particularidades do contexto. Isso significa que os achados são apenas empiricamente aplicáveis em organizações com características e fenômenos muito semelhantes. Assim, considerando essas limitações, ao discutir a validade externa para pesquisas de entidade única, os pesquisadores geralmente estão se referindo à generalização da amostra para a população de indivíduos dentro desse ambiente organizacional em determinado período de tempo (por ex.: gerentes intermediários atuais ou trabalhadores de montagem) ou a generalização em nível teórico.

Um exemplo de pesquisa de entidade única em CG é Mucci, Frezatti e Bido (2021), que investiga a associação entre quatro características facilitadoras do projeto de orçamentos e percepções de utilidade dos gestores de uma organização que atua no setor de concessionárias de energia elétrica. A pesquisa de entidade única foi desenvolvida com uma amostra de 75 gerentes de nível médio de diferentes áreas de negócios (ou seja, finanças, operações e *marketing*) e operacionalizada com o apoio do gerente de orçamento da empresa. Os pesquisadores obtiveram uma taxa de resposta alta (42%) e seguiram vários procedimentos para mitigar as ameaças à validade interna (ou seja, modelo teórico rigoroso, variáveis de controle e viés de método comum).

Em geral, as pesquisas de entidade única enfrentam várias ameaças à validade interna, mas são capazes de lidar com parte delas definindo de forma estrita o modelo teórico e empírico à luz do contexto que está sendo investigado (Luft & Shields, 2002), bem como controlando parcialmente os efeitos de confusão que emergem do contexto. Por não terem um grupo de controle, as pesquisas de entidade única apresentam menor validade interna do que os métodos experimentais. Da mesma forma, um desenho limitado ao ambiente organizacional apresenta ameaças à validade externa. De fato, esse método empírico pode ser o de menor validade externa entre os métodos não experimentais. Dessa forma, enquanto pesquisas de entidade única têm um grau equilibrado de validade interna e externa, o grau geral de validade é menor do que o de experimentos de campo e experimentos naturais que também têm um grau de validade mais equilibrado.

3.6 Pesquisa Documental Exclusiva

A pesquisa documental exclusiva usa dados proprietários confidenciais de pesquisas de terceiros ou dados internos de empresas que podem ser acessados somente se o proprietário dos dados conceder acesso (Moers, 2006). Como um método não experimental, a pesquisa documental exclusiva não inclui grupo de controle, atribuição aleatória ou variáveis manipuladas. Se o conjunto de dados for obtido de terceiros, esse método empírico pode incluir um conjunto grande e heterogêneo de observações que podem proporcionar maior representatividade da amostra, o que aproxima a pesquisa documental exclusiva dos estudos documentais pré-estruturados. Por sua vez, se forem utilizados dados internos de uma empresa, esse método empírico está mais próximo de pesquisas de entidade única devido ao potencial uso de informações específicas do contexto que podem ajudar os pesquisadores na escolha de *proxies* apropriadas para as variáveis relevantes.

Como método não experimental, a pesquisa documental exclusiva enfrenta várias ameaças à validade interna associadas principalmente a autosseleção e endogeneidade (Lourenço, 2019). Além disso, a falta de um grupo de controle dificulta o descarte de explicações alternativas para os resultados. A pesquisa documental exclusiva geralmente segue procedimentos econométricos para lidar com ameaças à validade interna, como o uso de variáveis instrumentais. Essas ameaças são particularmente graves quando pesquisas de terceiros são usadas. Quando os dados internos da empresa são utilizados, os pesquisadores podem coletar dados não estruturados adicionais e estruturá-los para criar medidas adequadas para abordar questões de pesquisa relevantes para um determinado estudo, o que dá mais flexibilidade na busca de *proxies* adequadas para as variáveis de interesse. Além disso, os dados proprietários podem ser combinados com entrevistas de campo para ajudar a identificação de *proxies* adequados para variáveis relevantes.

A pesquisa documental exclusiva envolve amostras grandes e abrangentes (Moers, 2006). No entanto, sua capacidade de fazer inferências baseadas em amostras observadas para amostras localizadas em outros lugares ou em outros momentos, pode ser mais difícil, particularmente em relação aos dados internos de uma empresa. A representatividade da amostra, assim como a capacidade de generalizar os resultados de amostras observadas para outras amostras, é um desafio importante quando são usados os dados internos de uma empresa. A razão é que as observações de análise em nível de subunidade ou individual (por ex.: funcionário) podem ser exclusivas das características da empresa estudada, dificultando a generalização dos resultados para empresas com características diferentes. Por essa razão, semelhante aos experimentos de laboratório, a pesquisa documental exclusiva pode melhor argumentar a favor da generalização para a teoria que está sendo testada.

Ikäheimo, Kallunki, University e Schiehl (2018) é uma pesquisa documental exclusiva sem grupo de controle, usando dados internos de uma empresa. Ikaheimo et al. (2018) examinam a relação entre incentivos baseados em desempenho para trabalhadores profissionais e a lucratividade futura da empresa e se essa relação depende da complexidade da tarefa. Eles usam um grande conjunto de dados proprietários de remuneração de uma pesquisa administrada pela Confederação das Indústrias Finlandesas. O conjunto de dados inclui mais de 564.000 observações individuais de funcionários por ano e 7.820 observações por ano da empresa durante os anos de 2002 a 2011. Os autores realizam verificações de robustez para lidar com questões de endogeneidade e, assim, aumentar a validade interna. Considerando um grande conjunto de dados, há alta capacidade de generalização dos resultados para outras organizações que usam esquemas de incentivos e planejam alterá-los, ou ainda não possuem esquemas de incentivos, mas planejam adotá-los.

Por um lado, as ameaças à validade interna são maiores quando as pesquisas documentais exclusivas incluem pesquisas de terceiros, devido ao viés de autoseleção e problemas de endogeneidade. Contudo, a representatividade da amostra e, portanto, a validade externa, é maior. Como veremos, essas características aproximam esse método empírico de pesquisas documentais pré-estruturadas. Por outro lado, quando os dados internos de uma empresa são usados, as preocupações de validade interna são sanadas pelo uso de informações específicas do contexto, mas a validade externa é prejudicada, pois o conjunto de dados é específico de uma única organização. Nesse caso, esses recursos aproximam esse método empírico das pesquisas de entidade única.

3.7 Levantamento em larga escala

Os levantamentos em larga escala são normalmente usados em pesquisas quantitativas de CG (Van der Stede et al., 2006; Speklé & Widener, 2018). Nesse método os dados são coletados usando questionários submetidos a um amplo conjunto de respondentes em potencial. Ainda assim, costuma ser um desafio para os pesquisadores de CG a obtenção de um grande número de respostas. A representatividade da amostra depende de seleção aleatória e taxa de resposta; entretanto, a maioria dos estudos na área de CG utiliza amostras de conveniência. Semelhante a outros métodos não experimentais, os levantamentos em larga escala não incluem grupo de controle, atribuição aleatória ou variáveis manipuladas. Os levantamentos em larga escala geralmente são projetados de forma transversal e as variáveis relevantes são eliciadas no instrumento de pesquisa (Bloomfield et al., 2016). Mesmo quando envolvem dados longitudinais, os levantamentos em larga escala podem sofrer com a falta de respostas, pois os entrevistados podem não estar disponíveis para participar da segunda ou terceira rodada da pesquisa. Por fim, os levantamentos em larga escala geralmente consistem de dados que expressam fatos, opiniões ou percepções, considerando diferentes níveis de análise, geralmente nos níveis organizacional ou de unidade de negócios.

Como um método não experimental, levantamentos em larga escala enfrentam várias ameaças à validade interna, principalmente associadas ao viés de autosseleção e problemas de endogeneidade. Não há contrafactual ou diferença de tempo entre causa e efeito. Dessa forma, é mais viável argumentar a favor da diferença de tempo entre causa e efeito quando dados longitudinais são coletados, mas mortalidade é uma ameaça relevante. Para lidar com ameaças à validade interna, os pesquisadores que realizam levantamentos em larga escala podem adotar várias soluções, como definir uma população teórica, população-alvo e respondentes-alvo, usar diferentes tipos de respostas (fatos, opiniões, etc.), assim como desenhar o instrumento de pesquisa cuidadosamente. No entanto, embora eficazes, essas soluções não superam completamente as ameaças à validade interna.

Os levantamentos em grande escala se beneficiam do uso de grandes amostras e, portanto, fornecem evidências que podem ser generalizadas para outras amostras. No entanto, os pesquisadores geralmente estão cientes de que o potencial de generalização dos resultados depende da representatividade da amostra, viés de não resposta e taxas de resposta (Hiebl & Richter, 2018; Spekle & Widener, 2018). Além disso, a capacidade de levantamentos em larga escala para generalizar resultados depende da amostra ser probabilística ou não; a segunda estratégia é a mais comum. Dessa forma, as ferramentas disponíveis para aumentar validade externa são diferentes daquelas aplicadas para outros métodos.

Um exemplo de levantamento em larga escala em CG é Bedford, Spekle e Widener (2022) em que um levantamento em larga escala é conduzido com gerentes de Unidades de Negócios (UN) na Holanda, com uma amostra final de 83 entrevistados. Eles estudaram como as empresas alteram o aperto orçamentário em resposta à crise global e as implicações desse aperto para estresse e exaustão emocional entre os funcionários, considerando também um projeto de orçamento facilitador como moderador para essa relação. Bedford et al. (2022) realizaram um estudo transversal usando questionários on-line, dirigidos a uma população de 172 gerentes de UN. Embora o tamanho da amostra seja relativamente pequeno, eles obtiveram uma alta taxa de resposta (48,3%). Os autores seguem vários procedimentos para mitigar ameaças à validade interna e à validade externa e abordam viés de não resposta e viés de método comum, além de usar instrumentos validados e variáveis de controle.

Em geral, esse método empírico enfrenta maiores ameaças à validade interna do que todos os métodos empíricos anteriores, sejam experimentais ou não. Em comparação com a pesquisa de entidade única e pesquisa documental exclusiva, os levantamentos em larga escala não consideram dados contextuais (ou seja, particularidades organizacionais), gerando problemas relacionados à definição de respondentes adequados, adequação dos instrumentos de pesquisa e viés associado a respostas individuais (por ex.: efeito halo, deseabilidade social, falta de conhecimento). Por outro lado, em comparação com os outros métodos não experimentais discutidos até agora, os resultados de pesquisas em larga escala têm maior nível de validade externa devido à participação de um grande conjunto de respondentes.

3.8 Pesquisa Documental Pré-Estruturada

A pesquisa documental pré-estruturada adota dados arquivísticos que são registrados e estruturados por terceiros, cujo objetivo principal não é a pesquisa acadêmica (Bloomfield et al., 2016; Moers, 2006). Pesquisas documentais pré-estruturadas não incluem grupo de controle, amostragem aleatória ou variáveis manipuladas. As variáveis relevantes são operacionalizadas através do uso de *proxies* definidas a partir do conjunto de dados disponível. O conjunto de dados normalmente inclui observações referentes a vários respondentes, principalmente em nível organizacional. Esses estudos são o principal método de pesquisa utilizado na literatura contábil (Bloomfield et al., 2016). Para estudos de CG, a falta de dados públicos disponíveis torna mais difícil o uso de estudos de documentos pré-estruturados comparados aos métodos de pesquisa alternativos (Hesford et al., 2006; Moers, 2006; Aguiar, 2018).

Como método não experimental, esse método enfrenta uma dificuldade para descartar explicações alternativas porque as associações observadas entre as variáveis de interesse podem ser atribuídas à causalidade reversa, variáveis correlacionadas omitidas ou forma funcional incorretamente especificada (Gassen, 2014). Semelhante à pesquisa documental usando dados proprietários, a pesquisa usando dados arquivísticos pré-estruturados enfrenta várias ameaças à validade interna associadas ao viés de seleção e endogeneidade que os pesquisadores tentam resolver usando ferramentas econométricas (por ex.: variáveis instrumentais) (Lourenço, 2019).

Considerando que a pesquisa documental pré-estruturada usa grandes amostras (Das et al., 2016; Moers, 2006), sua capacidade de fazer inferências baseadas nas amostras observadas para amostras localizadas em outros lugares e em outros momentos é relativamente alta. A unidade de observação tende a ser altamente representativa, de modo que os resultados podem ser generalizados para a população de interesse. No entanto, o viés de seleção pode representar desafios para a representatividade da amostra nesses estudos, em particular, viés de autoseleção, uma vez que a divulgação de informações de CG não é aleatória (Moers, 2006).

Laviers, Sandvik e Xu, (2021) é um exemplo de pesquisa documental pré-estruturada, pois não inclui grupo de controle e usa vários grandes conjuntos de dados disponíveis. Laviers et al. (2021) examinam as reações dos investidores às divulgações voluntárias do índice de remuneração do CEO. Eles coletaram declarações *proxy* de empresas listadas no índice Standard & Poor's 1500 com divulgação obrigatória do índice de remuneração do CEO e classificaram as empresas como tendo um índice de remuneração baixo, médio ou alto. Os autores combinaram as informações da taxa de remuneração do CEO com informações coletadas de plataformas de banco de dados, como retornos de ações do CRSP, informações financeiras do Compustat e remuneração dos executivos da Execucomp. Dada a falta de grupo de controle, Laviers et al. (2021) realizaram várias análises adicionais e testes de robustez usando diferentes especificações empíricas para aumentar a validade interna. Em relação à generalização dos resultados, os autores tratam da autoseleção utilizando um procedimento de estimação pelo qual incluem a razão de Mills inversa (Heckman, 1979).

Por um lado, devido à falta de grupo de controle, de atribuição aleatória e de variáveis manipuladas, os estudos documentais pré-estruturados enfrentam várias ameaças à validade interna que são tratadas com o uso de ferramentas econométricas. De fato, sugerimos que os esse é o método empírico com menor validade interna. Por outro lado, devido ao uso de um grande conjunto de dados, incluindo observações de organizações de diferentes setores, idades, tamanhos, etc., as pesquisas documentais pré-estruturadas tendem a incluir amostras altamente representativas, aumentando sua capacidade de fazer afirmações sobre generalizações.

3.9 Sumário

Resumimos, nesta seção, a tipologia proposta de métodos empíricos quantitativos, enfatizando as implicações em termos das vantagens e desvantagens (*trade-offs*) entre validade interna e validade externa associadas a cada método. A Figura 2 apresenta cada método empírico posicionado de acordo com os benefícios relativos da validade interna vs. validade externa.

A Figura 2 mostra que, em geral, os estudos experimentais apresentam maior validade interna devido à presença de grupo de controle. Em particular, os experimentos de laboratório são o método com maior validade interna e menor validade externa. Passando de laboratório para experimentos naturais, há um aumento na validade externa devido ao uso de amostras mais representativas (experimentos naturais), ambientes menos artificiais (experimentos de campo) e participantes mais heterogêneos (experimentos de *crowdsourcing*), associada a uma diminuição da validade causada pelo uso de configurações menos controladas (experimentos naturais), ambientes naturais (experimentos de campo) e plataformas on-line (experimentos de *crowdsourcing*).

Note também que a pesquisa documental pré-estruturada tem a maior validade externa devido ao uso de grandes conjuntos de dados e a menor validade interna porque apresenta problemas de seleção e endogeneidade. Consideramos que a pesquisa documental pré-estruturada e levantamentos em larga escala têm graus de validade interna semelhantes, enquanto a validade externa é menor devido a baixas taxas de resposta para levantamentos em larga escala. A pesquisa documental com dados proprietários e as pesquisas de entidade única são os métodos não experimentais com a menor validade externa devido ao uso de um conjunto de dados específico para uma única organização e, ao mesmo tempo, com a maior validade interna devido à consideração de informação específica do contexto.

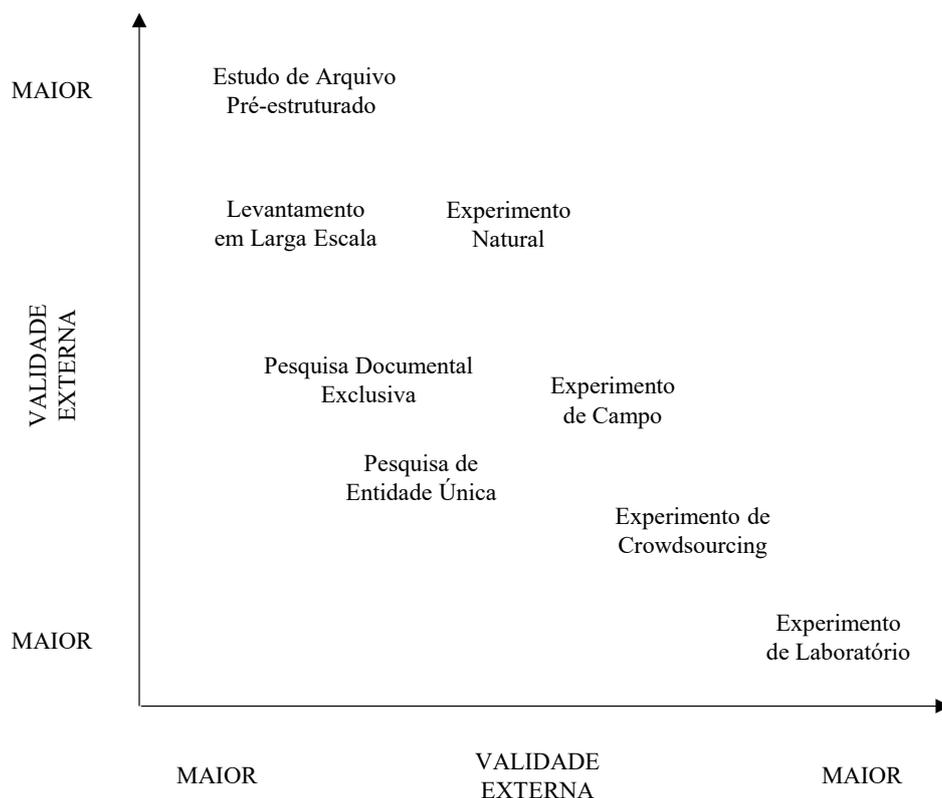


Figura 2. Vantagens e desvantagens entre a validade interna e validade externa para cada método empírico.

4. Conclusão

Este estudo propõe uma tipologia de pesquisa empírica quantitativa em CG e discute as principais implicações da tipologia proposta para a estrutura de validade. Especificamente, propomos oito métodos empíricos quantitativos baseados em dois critérios (grupo de controle e representatividade da amostra), que os pesquisadores de CG podem usar ao abordar questões de pesquisa, incluindo os métodos experimental (laboratório, *crowdsourcing*, experimentos campo e natural) e não experimental (pesquisas de entidade única, pesquisa documental exclusiva, levantamentos em grande escala e pesquisa documental pré-estruturada). Nos concentramos nas implicações da tipologia proposta para os *trade-offs* entre validade interna e validade externa.

A tipologia proposta e as implicações para validade podem beneficiar pesquisadores juniores da área de CG no Brasil de várias maneiras. Em primeiro lugar, este estudo pode ajudar a ampliar o escopo das questões de pesquisa a serem investigadas. Por exemplo, se o pesquisador estiver interessado em examinar o papel de declarações de valor no comportamento dos funcionários, métodos alternativos podem ser usados como, por exemplo, projetar experimentos de laboratório e manipular as declarações de valor para capturar as respostas dos funcionários; acessar organizações individuais para usar os dados disponíveis sobre a compreensão dos valores organizacionais pelos funcionários; ou usar levantamentos para coletar as respostas de funcionários localizados em diferentes organizações sobre suas percepções de valores organizacionais e respostas comportamentais (por ex.: comprometimento com metas).

Em segundo lugar, este estudo pode ajudar os pesquisadores de CG a construir programas de pesquisa envolvendo o uso sequencial de métodos alternativos para abordar a mesma questão de pesquisa, com o benefício evidente de replicar e generalizar os resultados. Por exemplo, os efeitos comportamentais de controles orçamentários rígidos examinados em levantamentos em larga escala podem ser examinados mais profundamente em projetos experimentais para oferecer evidências mais fortes de causalidade. Em terceiro lugar, este estudo pode ajudar os pesquisadores de CG a identificar métodos alternativos para examinar questões de pesquisa que não podem ser abordadas de forma adequada por métodos convencionais (por ex.: pesquisas em larga escala). Por exemplo, se a questão de pesquisa for examinar os efeitos do Covid-19 no uso de informações contábeis pelos funcionários para a tomada de decisões, os pesquisadores podem ter acesso a uma organização e coletar dados proprietários sobre a frequência de uso de informações contábeis antes e após o início da pandemia em um experimento natural e, em seguida, examinar se esse uso foi alterado.

Assim, chamamos a atenção de pesquisadores juniores na área de CG para as implicações do método empírico selecionado para os *trade-offs* entre as validades interna e externa. Ao escolher um método em detrimento de outro, o pesquisador também está selecionando a importância relativa atribuída à validade interna vs. validade externa. Os experimentos de laboratório aumentam a validade interna, enquanto impõem desafios à validade externa. Inversamente, a pesquisa documental pré-estruturada aumenta a validade externa, mas impõe maiores ameaças à validade interna. Portanto, enquanto afirmações causais são mais viáveis quando experimentos de laboratório são usados em vez de pesquisa documental pré-estruturada, visto que o pesquisador segue procedimentos apropriados para aumentar a validade interna, afirmações sobre generalizações são mais viáveis quando a pesquisa documental pré-estruturada é usada em vez de experimentos de laboratório, mais uma vez considerando que procedimentos adequados são adotados para aumentar a validade externa.

De qualquer forma, recomendamos que os pesquisadores juniores na área de CG se preocupem com suas escolhas de desenho de pesquisa, uma vez que “Os resultados da pesquisa são inevitavelmente o produto do desenho da pesquisa” (Dyckman & Zeff, 2014, p. 697). Em particular, dois pontos podem ajudar na escolha do método empírico. O primeiro é que a escolha do método empírico não deve ser motivada pela disponibilidade de um conjunto de dados específico ou pela curiosidade em usar um método específico, mas, sim, pela questão de pesquisa (Kinney 2019; Dyckman & Zeff, 2014). Embora explorar os diferentes métodos possa ser valioso para adquirir novas habilidades de pesquisa, a questão de pesquisa deve vir em primeiro lugar para orientar essa decisão. Os benefícios em termos de maiores chances de publicação são maiores quando os pesquisadores obtêm conhecimento profundo sobre como usar métodos empíricos específicos, pois cada método envolve um protocolo diferente a ser seguido para lidar com ameaças à validade. Assim, independentemente do método escolhido, espera-se que os pesquisadores apliquem protocolos de pesquisa adequados na realização do estudo, de acordo com as melhores práticas estabelecidas na área. Em segundo lugar, os pesquisadores estarão em melhor situação escolhendo um método empírico que seja viável dadas as restrições existentes, como disponibilidade de dados, acesso a organizações, tempo e recursos financeiros.

Os pesquisadores na área de CG estão se tornando cada vez mais criativos para coletar dados por meio de projeto de pesquisa monométodo ou multimétodo. Para estudos monométodos, os pesquisadores na área de CG estão tirando vantagem da validade interna associada a estudos experimentais e a validade externa associada às pesquisas documentais realizando estudos quasi-experimentais, usando dados proprietários e escolhendo desenhos típicos de estudos experimentais, com pré e pós-teste (por ex.: Brügger, Grabner e Sedatole, 2021; Forker, Grabner e Sedatole, 2020). Para estudos multimétodos, os pesquisadores de CG estão combinando diferentes procedimentos de coleta de dados (por ex.: Bol, Braga de Aguiar, & Lill, 2020; Wouters & Wilderom, 2008). O principal benefício de combinar diferentes métodos é aumentar as fontes de dados relevantes e fornecer resultados mais robustos usando métodos que se complementam, como dados proprietários sobre o desempenho dos funcionários, combinados com medidas perceptivas sobre a motivação dos funcionários, capturadas através de pesquisas de entidade única.

Enquanto discutimos as implicações de cada método para os *trade-offs* entre as validades interna e externa, reconhecemos que as validades do constructo e da conclusão também são essenciais para estabelecer resultados válidos. A validade de construto refere-se à “validade das inferências sobre os construtos de ordem superior que representam particularidades da amostragem”, enquanto a validade de conclusão refere-se à “validade das inferências sobre a correlação (covariação) entre tratamento e resultado” (Shadish et al., 2002, p.38). Em geral, esses quatro tipos de validade são interdependentes e o uso da estrutura de validade preditiva, também conhecida como Libby Boxes, pode ser útil para os pesquisadores visualizarem melhor o seu projeto de pesquisa, bem como identificar possíveis ameaças à validade.

Referências

- Aguiar, A. B. (2017). Pesquisa Experimental Em Contabilidade: Propósito, Desenho E Execução. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(2), 224–244. <https://doi.org/10.14392/asaa.2017100206>
- Aguiar, A. B. (2018). O pequeno mundo da pesquisa em contabilidade gerencial no Brasil: discussão sobre desenhos alternativos de pesquisa. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 12, e151933. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2018.151933>
- Aguinis, H., & Bradley, K. J. (2014). Best Practice Recommendations for Designing and Implementing Experimental Vignette Methodology Studies. *Organizational Research Methods*, 17(4), 351–371. <https://doi.org/10.1177/1094428114547952>
- Aguinis, H., & Ramani, R. S. (2021). MTurk Research : Review and Recommendations. *Journal of Management*, 47(4), 823–837. <https://doi.org/10.1177/0149206320969787>
- Asay, H. S., Guggenmos, R. D., Kadous, K., Koonce, L., & Libby, R. (2021). Theory Testing and Process Evidence in Accounting Experiments. *The Accounting Review*.
- Bedford, D. S., Spekle, R. F., & Widener, S. K. (2022). Accounting , Organizations and Society Budgeting and employee stress in times of crisis : Evidence from the Covid-19 pandemic. *Accounting, Organizations and Society*, (xxxx). <https://doi.org/10.1016/j.aos.2022.101346>
- Bentley, J. W. (2021). Improving the Statistical Power and Reliability of Research Using Amazon Mechanical Turk. *Accounting Horizons*, 35(4), 45–62. <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-18-052>
- Bloomfield, R., Nelson, M. W., & Soltes, E. (2016). Gathering Data for Archival, Field, Survey, and Experimental Accounting Research. *Journal of Accountig Research*, 54(2), 341–395. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12104>
- Bol, J. C., Braga de Aguiar, A., & Lill, J. B. (2020). Peer-Level Calibration of Performance Evaluation Ratings : Are There Winners or Losers ?

- Brüggen, A., Grabner, I., & Sedatole, K. L. (2021). The Folly of Forecasting: The Effects of a Disaggregated Demand Forecasting System on Forecast Error, Forecast Positive Bias, and Inventory Levels. *The Accounting Review*, 96(2), 127–152. <https://doi.org/10.2308/tar-2018-0559>
- Carpenter, J. P., Harrison, G. W., & List, J. A. (2005). Field experiments in economics: An introduction. In: Harrison, G. W., Carpenter, J., & List, J. A. (Eds.) *Field Experiments in Economics (Research in Experimental Economics, Vol. 10)*, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 1-15. [https://doi.org/10.1016/S0193-2306\(04\)10001-X](https://doi.org/10.1016/S0193-2306(04)10001-X)
- Chmielewski, M., & Kucker, S. C. (2020). An MTurk Crisis? Shifts in Data Quality and the Impact on Study Results. *Social Psychological and Personality Science*, 11(4), 464–473. <https://doi.org/10.1177/1948550619875149>
- Cronin, M., Erkens, D. H., Schloetzer, J. D., & Tinsley, C. H. (2021). How controlling failure perceptions affects performance: Evidence from a field experiment. *Accounting Review*, 96(2), 205–230. <https://doi.org/10.2308/TAR-2018-0146>
- Das, R., Jain, K. K., & Mishra, S. K. (2016). Archival Research: A Neglected Method in Organization Studies. *Benchmarking: An International Journal*. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/BIJ-08-2016-0123>
- Dyckman, T. R., & Zeff, S. A. (2014). Some methodological deficiencies in empirical research articles in accounting. *Accounting Horizons*, 28(3), 695–712. <https://doi.org/10.2308/acch-50818>
- Flammer, C., & Kacperczyk, A. (2016). The impact of stakeholder orientation on innovation: Evidence from a natural experiment. *Management Science*, 62(7), 1982–2001. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2229>
- Floyd, E., & List, J. A. (2016). Using Field Experiments in Accounting and Finance. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 437–475. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12113>
- Forker, E., Grabner, I., & Sedatole, K. (2020). *Does learning by disaggregating accelerate learning by doing? The effect of forecast disaggregation on the rate of improvement in demand forecast accuracy.*
- Frezatti, F., Aguiar, A. B., Wanderley, C. A., & Malagueño, R. (2015). A pesquisa em contabilidade gerencial no Brasil: desenvolvimento, dificuldades e oportunidades. *Revista Universo Contábil*, 11(1), 47–68. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2015147-68>
- Gassen, J. (2014). Causal inference in empirical archival financial accounting research. *Accounting, Organizations and Society*, 39(7), 535–544. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2013.10.004>
- Haesebrouck, K. (2021). The Effects of Information Acquisition Effort, Psychological Ownership, and Reporting Context on Opportunistic Managerial Reporting*. *Contemporary Accounting Research*, 38(4), 3085–3112. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12712>
- Harrison, G. W. (2005). Field experiments and control. In: Harrison, G. W., Carpenter, J., & List, J. A. (Eds.) *Field Experiments in Economics (Research in Experimental Economics, Vol. 10)*, Emerald Group Publishing Limited, Bingley, pp. 17-50. [https://doi.org/10.1016/S0193-2306\(04\)10002-1](https://doi.org/10.1016/S0193-2306(04)10002-1)
- Heckman, J. J. (1979). Sample Selection Bias as a Specification Error. *Econometrica*, 47(1), 153–161.
- Hesford, J. W., Lee, S. H., Van der Stede, W. A., & Young, S. M. (2006). Management Accounting: A Bibliographic Study. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 3–26. [https://doi.org/10.1016/S1751-3243\(06\)01001-7](https://doi.org/10.1016/S1751-3243(06)01001-7)
- Hiebl, M. R. W., & Richter, J. F. (2018). Response Rates in Management Accounting Survey Research. *Journal of Management Accounting Research*, 30(2), 59–79. <https://doi.org/10.2308/jmar-52073>
- Ikäheimo, S., Kallunki, J.-P., University, S. M., & Schiehl, E. (2018). Do White-Collar Employee Incentives Improve Firm. *Journal of Management Accounting Research*, 30(3), 95–115. <https://doi.org/10.2308/jmar-51902>

- Kinney, W. R. (2019). The Kinney Three Paragraphs (and More) for Accounting Ph.D. Students. *Accounting Horizons*, 33(4), 1–14. <https://doi.org/10.2308/acch-52451>
- Laviers, L., Sandvik, J., & Xu, D. (2021). *CEO Pay Ratio Voluntary Disclosures and Investor Reactions*.
- Lonati, S., Quiroga, B. F., Zehnder, C., & Antonakis, J. (2018). On doing relevant and rigorous experiments: Review and recommendations. *Journal of Operations Management*, 64(April), 19–40. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2018.10.003>
- Lourenço, S. M. (2019). Field Experiments in Managerial Accounting Research. *Foundations and Trends® in Accounting*, 14(1), 1–72. <https://doi.org/10.1561/14000000059>
- Luft, J., & Shields, M. (2002). Zimmerman's Contentious Conjectures: Describing the Present and Prescribing the Future of Empirical Management Accounting Research. *European Accounting Review*, 11(4), 795–803. <https://doi.org/10.1080/0963818022000047091>
- Luft, J., & Shields, M. D. (2014). Subjectivity in developing and validating causal explanations in positivist accounting research. *Accounting, Organizations and Society*, 39(7), 550–558. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2013.09.001>
- Mcvay, S. E. (2011). Discussion of Do Control Effectiveness Disclosures Require SOX 404(b) Internal Control Audits? A Natural Experiment with Small U.S. Public Companies. *Journal of Accounting Research*, 49(2), 449–456. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2011.00403.x>
- Moers, F. (2006). Doing Archival Research in Management Accounting. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 399–413. [https://doi.org/10.1016/S1751-3243\(06\)01016-9](https://doi.org/10.1016/S1751-3243(06)01016-9)
- Mortensen, T., Fisher, R., & Wines, G. (2012). Students as surrogates for practicing accountants: Further evidence. *Accounting Forum*, 36(4), 251–265. <https://doi.org/10.1016/j.acfor.2012.06.003>
- Mucci, D. M., Frezatti, F., & Bido, D. de S. (2021). Enabling design characteristics and budget usefulness. *RAUSP Management Journal*, 56, 38–54. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-04-2019-0058>
- Murphy, P. R., Wynes, M., Hahn, T.-A., & Devine, P. G. (2019). Why are People Honest? Internal and External Motivations to Report Honestly. *Contemporary Accounting Research*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Nascimento, A. R., Junqueira, E., & Martins, G. A. (2010). Pesquisa Acadêmica em Contabilidade Gerencial no Brasil: Análise e Reflexões sobre Teorias, Metodologias e Paradigmas. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(6), 1113–1133.
- Oehlert, G. W. (2003). A First Course in Design and Analysis of Experiments. In *The American Statistician* (Vol. 57). <https://doi.org/10.1198/tas.2003.s210>
- Peer, E., Brandimarte, L., Samat, S., & Acquisti, A. (2017). Beyond the Turk : Alternative platforms for crowdsourcing behavioral research. *Journal of Experimental Social Psychology*, 70, 153–163. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.01.006>
- Roe, B. E., & Just, D. R. (2009). Internal and external validity in economics research: Tradeoffs between experiments, field experiments, natural experiments, and field data. *American Journal of Agricultural Economics*, 91(5), 1266–1271. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8276.2009.01295>
- Saunders, M. N. K., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). Research Methods for Business Students. In *Pearson* (8th ed., Vol. 3). <https://doi.org/10.1108/qmr.2000.3.4.215.2>
- Shadish, W. R., Cook, T., & Campbell, D. (2002). Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference. In *Houghton Mifflin Company*. <https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2004.01.006>
- Smith, M. (2022). *Research Methods in Accounting* (6th ed.). SAGE.

- Spekle, R. F., & Widener, S. K. (2018). Challenging Issues in Survey Research: Discussion and Suggestions. *Journal of Management Accounting Research*, 30(2), 3–21. <https://doi.org/10.2308/jmar-51860>
- Sprinkle, G. B., & Williamson, M. G. (2006). Experimental research in managerial accounting. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 415–444. [https://doi.org/10.1016/S1751-3243\(06\)01017-0](https://doi.org/10.1016/S1751-3243(06)01017-0)
- Swieringa, R. J., & Weick, K. E. (1982). An Assessment of Laboratory Experiments in Accounting. *Journal of Accounting Research*, 20, 56–101.
- Trochim, W. M., Donnelly, J. P., & Arora, K. (2016). *Research Methods - The essential knowledge base* (2nd ed.). Cengage Learning.
- Trottier, K., & Gordon, I. M. (2018). Students as surrogates for managers: Evidence from a replicated experiment. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 35(1), 146–161. <https://doi.org/10.1002/cjas.1377>
- Van der Stede, W. A., Young, S. M., & Chen, C. X. (2006). Doing Management Accounting Survey Research. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 445–478. [https://doi.org/10.1016/S1751-3243\(06\)01018-2](https://doi.org/10.1016/S1751-3243(06)01018-2)
- Van der Stede, W. A. (2014). A manipulationist view of causality in cross-sectional survey research. *Accounting, Organizations and Society*, 39(7), 567–574. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2013.12.001>
- Wouters, M., & Wilderom, C. (2008). Developing performance-measurement systems as enabling formalization: A longitudinal field study of a logistics department. *Accounting, Organizations and Society*, 33(4–5), 488–516. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2007.05.002>

Demonstração do valor adicionado: como foi distribuída a riqueza gerada pelos ramos de atividade entre 1999 e 2018?

Mara Jane Contrera Malacrida

<https://orcid.org/0000-0002-1157-6799>

Ariovaldo dos Santos

<https://orcid.org/0000-0003-0388-6284>

Resumo

Objetivo: Este estudo teve como objetivo verificar em que medida a distribuição da riqueza gerada pelas maiores empresas de capital aberto e fechado que operam no Brasil, dos principais ramos da atividade econômica, difere quanto à carga tributária, à remuneração dos capitais empregados (próprios e de terceiros) e à remuneração dos funcionários dessas empresas, no período de 1999 a 2018;

Metodologia: Foram analisadas as DVAs das maiores empresas de capital aberto e fechado, constantes do banco de dados mantido pela Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi) entre 1999 e 2018, sendo realizadas regressões lineares múltiplas e o teste Mann-Whitney para identificar diferenças significativas na distribuição da riqueza dos principais ramos da economia;

Resultados e contribuições: Os resultados obtidos indicam que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada pelos principais ramos da economia (indústria, comércio, serviços, instituições financeiras e seguradoras), para empregados, acionistas e credores. Esse resultado também foi verificado na proporção da riqueza destinada ao Governo por meio de tributos. Como principais contribuições, este estudo evidencia grande desequilíbrio na distribuição da riqueza gerada pelos diversos ramos da atividade econômica e que os ramos industrial, comercial e de serviços arcaram com uma carga tributária bastante superior à dos bancos e seguradoras ao longo dos 20 anos analisados, impactando de forma negativa o montante que estes três ramos distribuíram aos funcionários e acionistas quando comparados aos bancos e seguradoras.

Palavras-chave: Valor adicionado, Distribuição de riqueza, Carga tributária, Atividades econômicas.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 23/08/2022, após 4 rodadas na Revista Contabilidade & Finanças. Aceito em 23/08/2022 por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 14/10/2022. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A relevância das informações contábeis, assim entendida aquela com valor confirmatório ou preditivo capaz de fazer diferença nas decisões tomadas pelos usuários, pode ser observada por várias perspectivas em função de interesses distintos dos diversos usuários. Nesse sentido, a empresa precisa coordenar os interesses dos diversos *stakeholders* (Freeman, 1984) para minimizar os efeitos negativos decorrentes de conflitos de interesses existentes entre eles.

De acordo com Haller & Stade (2014), sob o conceito da teoria dos *stakeholders*, uma empresa é vista como uma coalizão de diferentes grupos de interesse, sendo a criação de valor resultado do esforço coletivo e que, a existência de uma empresa somente é garantida se ela for capaz de criar valor suficiente para que os interesses de todos os *stakeholders* sejam satisfeitos. Adicionalmente, o *International Integrated Reporting Council* (IIRC, 2013) afirma que a criação de valor ocorre ao longo do tempo por meio da aplicação de capital financeiro e humano, dentre outros recursos, sendo improvável que seja criado por meio da maximização de um capital em detrimento dos demais.

Desse modo, a divulgação de informações que permitam aos diferentes *stakeholders* avaliarem a riqueza criada pela empresa e a sua distribuição aos diversos agentes econômicos que contribuíram para sua geração é de fundamental importância, pois evidencia a política utilizada pela empresa, bem como suas prioridades (Pinto & Freire, 2013). Complementarmente, o IIRC (2013) expõe que é importante evidenciar para os *stakeholders* como a empresa interage com o ambiente externo e com os diferentes capitais empregados para a criação de valor ao longo do tempo.

Nesse sentido, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) surgiu para prover aos *stakeholders* (investidores, funcionários, governo, fornecedores, etc.) informações relevantes sobre a geração de riqueza e dar à sociedade elementos que lhe permita saber quais empresas acolher (Cunha, Ribeiro & Santos, 2005). Santos (2007) afirma que a DVA tem como objetivo evidenciar a contribuição da empresa para o desenvolvimento econômico-social da região onde está instalada, discriminando quanto agrega de riqueza à economia local e como tal riqueza é distribuída entre os fatores de produção, podendo ser utilizada como ferramenta para avaliar políticas públicas e tributárias e, também, para discussão de políticas salariais. Pode, portanto, ser entendida como uma forma de prestação de contas à sociedade.

Assim, baseados nas informações divulgadas na DVA, estudos compararam a distribuição da riqueza gerada pelas empresas analisando a carga tributária nos ramos comercial, industrial e de serviço (Santos & Hashimoto, 2003), carga tributária *versus* diferentes mandatos presidenciais (Santos, Cunha, De Luca & Ribeiro, 2013; Koprowski et al, 2020), as diferenças na distribuição da riqueza gerada entre bancos nacionais e estrangeiros (Pinto & Freire, 2013), entre empresas comerciais, industriais e de serviços (Cunha, Ribeiro & Santos, 2005) e entre cooperativas agropecuárias brasileiras e empresas com fins lucrativos (Londero, Stanzani & Santos, 2019). Outros estudos corroboram a perspectiva de que as características organizacionais e setoriais exercem forte influência na estrutura de distribuição de riqueza (Mazzioni et al, 2020; Hosser et al, 2020).

Assim, com base nas pesquisas realizadas, considerando que estas não contemplam uma análise conjunta dos principais ramos da economia e se limitam a análise de um curto período de tempo, este estudo busca responder à seguinte questão de pesquisa: **Em que medida a riqueza distribuída difere entre os principais ramos da atividade econômica (indústria, comércio, serviços, instituições financeiras e seguradoras), considerando o conceito contábil de valor adicionado divulgado na DVA?**

O estudo tem como objetivo verificar em que medida a distribuição da riqueza gerada pelas maiores empresas de capital aberto e fechado que operam no Brasil, dos principais ramos da atividade econômica, difere quanto à carga tributária, à remuneração dos capitais empregados (próprios e de terceiros) e à remuneração dos funcionários dessas empresas, no período de 1999 a 2018.

Considerando os diversos grupos de interesse e os possíveis conflitos inerentes a esses grupos, espera-se que exista diferença significativa na distribuição da riqueza gerada pelos principais ramos da economia entre empregados, acionistas e credores, em função de riscos envolvidos nas diferentes atividades econômicas, estrutura de ativos das empresas, qualificação da mão de obra utilizada, dentre outros fatores.

Em relação à carga tributária, embora alguns estudos indiquem que os setores comercial, industrial e de serviços são altamente tributados (Santos & Hashimoto, 2003; Cunha, Ribeiro & Santos, 2005), e que aquela pode sofrer alterações em função do mandato presidencial (Santos, Cunha, De Luca & Ribeiro, 2013), espera-se que não haja diferença significativa na proporção da riqueza destinada ao Governo, uma vez que as empresas estão sob a mesma jurisdição e a Constituição Federal de 1988 estabelece, pelo princípio da isonomia, tratamento igualitário entre os contribuintes.

Assim, a relevância da pesquisa reside em evidenciar a distribuição da riqueza gerada pelas maiores empresas dos principais ramos da economia durante 20 anos, explicitando as diferenças significativas na distribuição dessa riqueza a cada *stakeholder*, complementando os estudos anteriores, uma vez que estes se basearam principalmente na estatística descritiva para afirmar que havia diferenças na distribuição da riqueza e na análise de alguns setores da economia (i.e., cooperativas, bancos). Esse estudo também avança ao ampliar a discussão em torno da análise da carga tributária incidente sobre os principais ramos da economia (incluindo instituições financeiras e seguradoras) a partir da DVA, aspecto não abordado em pesquisas realizadas anteriormente.

2. Referencial Teórico

2.1 Valor Adicionado – conceitos

O conceito de valor adicionado é discutido há mais de 200 anos, mas os registros mais contundentes a respeito da visão contábil iniciaram-se apenas no fim da década de 1970. Segundo Consenza (2003) e Machado, Macedo & Machado (2015), o Reino Unido foi o protagonista das discussões com a publicação do *Corporate Report* pelo *Accounting Standards Steering Committee* (atual *Accounting Standards Committee*), em 1975. Nesse relatório, era incentivada a elaboração da demonstração do valor adicionado por meio do Comitê de Normas Contábeis, além de utilizar as informações dessa demonstração para melhorar a comunicação com trabalhadores e desenvolver planos de pagamentos e incentivos com base no valor adicionado gerado.

Quanto à mensuração da riqueza criada, é importante salientar que existem diferenças conceituais entre as Ciências Contábeis e as Ciências Econômicas. A Economia entende valor adicionado como sendo o resultado da diferença entre o valor bruto da produção e os consumos intermediários (Simonsen, 1979), ou seja, representa a riqueza criada por uma empresa e, portanto, sua contribuição para o Produto Interno Bruto (PIB).

Haller & Stade (2014) expõem que o valor adicionado pode ser calculado de duas formas diferentes, sendo a primeira focada em aspectos de desempenho (método indireto), a qual revela que a criação de valor se dá pelas atividades da entidade. Já a segunda forma é focada em aspectos sociais (método direto), a qual consiste na soma da remuneração dos fatores de produção “trabalho” e “capital”, assim como da sociedade representada pelo setor público (Governo). Em outras palavras, o método direto tem o foco na distribuição da riqueza gerada na economia. A Figura 1, a seguir, apresenta as duas formas propostas pelos autores:

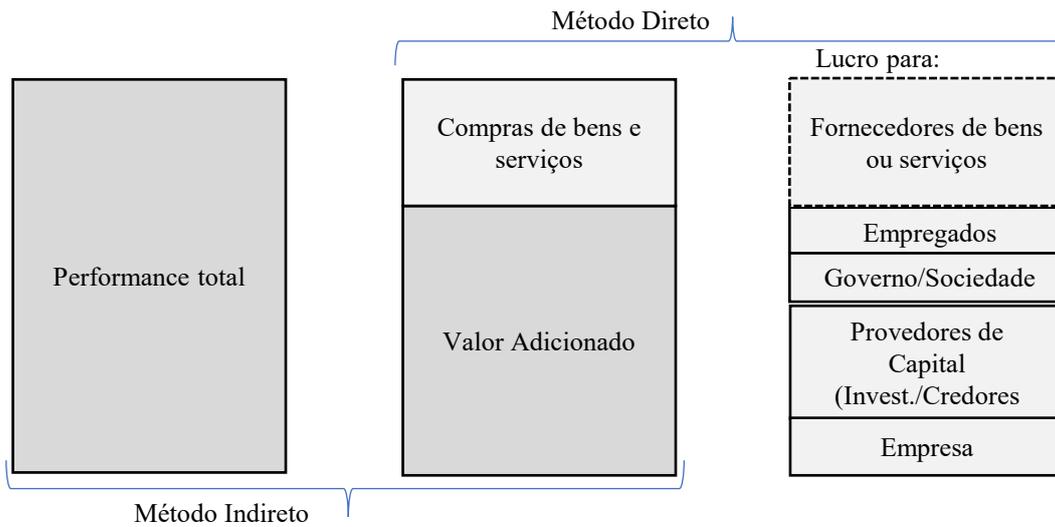


Figura 1. Conceito básico de valor adicionado (Haller & Stade, 2014)

De acordo com o modelo direto apresentado, o valor adicionado mostra a contribuição (riqueza criada) de uma empresa para a economia nacional, bem como a contribuição monetária dessa empresa para a riqueza de vários grupos na sociedade.

Na visão contábil, valor adicionado é o resultado da diferença entre vendas realizadas e os custos dos insumos (incluindo a depreciação) (De Luca, 2009). Assim, a diferença entre a Economia e a Contabilidade é apenas temporal, pois enquanto a economia utiliza a produção como fator de identificação da riqueza gerada, a contabilidade utiliza o conceito da realização da receita, ou seja, baseia-se no regime de competência (Gelbcke, Santos, Iudícibus & Martins, 2018). A Figura 2, a seguir, apresenta uma adaptação da Figura 1, vista anteriormente, para representar a visão contábil da mensuração do valor adicionado.

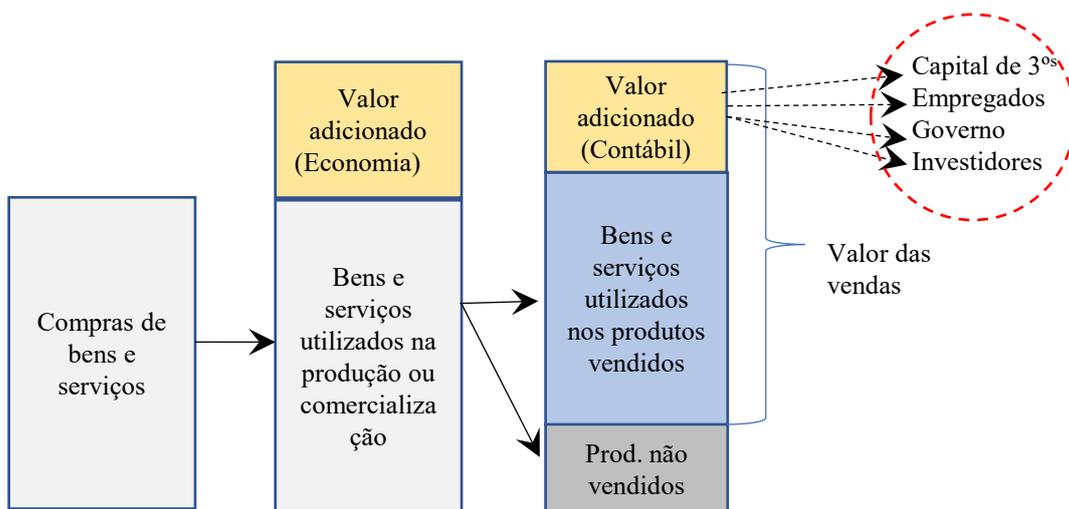


Figura 2. Mensuração contábil do valor adicionado (elaborada pelos autores)

Analisando a Figura 2, é possível verificar que na visão contábil o valor adicionado gerado deve ser validado pelo mercado (vendas realizadas), sendo distribuído entre os agentes que contribuíram para sua geração, e que, a produção não vendida não é considerada na mensuração da riqueza gerada.

Importante destacar que o valor adicionado calculado de acordo com o conceito contábil é divulgado na DVA, a qual ao evidenciar a riqueza distribuída, mostra a capacidade de uma empresa em atender aos interesses de múltiplos *stakeholders*, revelando um *trade-off* entre os agentes que contribuíram para a geração desta riqueza.

2.2 Demonstração do Valor Adicionado – *Accountability Social*

A DVA é a demonstração contábil que objetiva evidenciar a riqueza gerada por uma empresa em um determinado período e sua distribuição para aqueles que contribuíram para criá-la. É uma demonstração de cunho social diferenciada, pois não se limita a exibir o lucro como resultado de deduções e esforços financeiros, mas apresentar a produtividade, a partilha e o impacto social para o meio em que a entidade está inserida.

Segundo Cunha (2002), a DVA mostra, além do lucro para os investidores, para quem é distribuída a outra parte da riqueza gerada pela empresa, refletindo uma preocupação empresarial baseada na responsabilidade social e na remuneração dos fatores de produção que ajudaram a formar a riqueza da organização. Cunha, Ribeiro & Santos (2005) expõem que a DVA é um instrumento capaz de evidenciar tanto aspectos econômicos quanto sociais, constituindo-se em uma rica demonstração para aferição dessas relações, evidenciando tanto os benefícios que as organizações oferecem para a sociedade, por meio, por exemplo, da absorção da mão de obra da comunidade em que está inserida, quanto a sua capacidade de gerar riqueza para a economia, ou seja, contribuir para o desenvolvimento econômico.

Vale destacar que, embora a DVA não seja uma demonstração obrigatória pelas normas internacionais de contabilidade, o *Global Reporting Initiative* (GRI) considera o Valor Econômico Gerado e Distribuído (EVG&D) como um indicador de desempenho, informação muito próxima ao valor adicionado apresentado na DVA.

Fundamentada nos benefícios informacionais, a publicação da DVA no Brasil tornou-se obrigatória em 2008 para as companhias abertas, com a promulgação da Lei n.º 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Antes da obrigatoriedade legal, a elaboração desta demonstração foi tornada compulsória pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Resolução n.º 444, de 26 de outubro de 2001) e era fortemente incentivada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) (Orientação CVM n.º 24, de 15 de janeiro de 1992 e ofícios-circulares CVM/SNC/SEP n.º 1, de 29 de dezembro de 2000 e n.º 1, de 14 de fevereiro de 2007) e Conselho Federal de Contabilidade (NBC T 3.7).

Em resumo, a DVA pode ser entendida como uma demonstração que permite prestar contas à sociedade tanto da capacidade de geração de riqueza quanto da distribuição dessa riqueza aos *stakeholders* pelas empresas. Assim, vários estudos, por meio de diferentes temáticas e a partir das informações divulgadas na DVA, buscaram compreender tanto a capacidade de geração de riqueza pelas empresas para a economia quanto os benefícios que ofereceram para a sociedade, como, por exemplo, remuneração paga aos funcionários, pagamento de tributos ao Governo, dentre outros.

Santos & Hashimoto (2003) estudaram os impactos tributários sobre as organizações a partir da DVA, no período de 1996 a 2001, e constataram que a carga tributária, de forma geral, representa o maior componente na distribuição da riqueza gerada pelas organizações, absorvendo cerca de 40% do valor total gerado. O estudo destaca, também, que os setores em que a carga tributária teve maior participação foram os de bebida e fumo, química e petroquímica e telecomunicações, e que os setores produtivos da economia (indústria, comércio e serviços) eram os mais tributados, quando comparados com o setor bancário, a partir de dados divulgados pela Federação Brasileira dos Bancos (Febraban)

Ribeiro & Santos (2004) analisaram a relação entre o valor adicionado, a remuneração e o montante dos recursos que financiavam os ativos das empresas distribuidoras de energia elétrica no período de 1998 a 2002. Os resultados evidenciaram que a parcela da riqueza que remunera os “financiadores” (capitais próprios e de terceiros) foi destinada majoritariamente aos financiadores externos. Cunha, Ribeiro & Santos (2005) analisaram, utilizando análise descritiva, a geração e distribuição da riqueza pelas empresas de diferentes ramos de atividade (indústria, comércio e serviços) e setores da economia, no período de 1999 a 2003. Os autores concluíram que os indicadores obtidos a partir da DVA se constituem em um excelente avaliador da distribuição da riqueza à disposição da sociedade, evidenciando a expressiva carga tributária, bem como o grande percentual destinado a remunerar os capitais de terceiros.

Scarpin et al (2014) estudaram a correlação entre o valor adicionado distribuído aos trabalhadores e a lucratividade das organizações, a partir de amostra composta por mais de 700 empresas de 21 setores econômicos no período de 2007 a 2010. Os autores identificaram a existência de fortes correlações entre a lucratividade das empresas e os valores distribuídos aos colaboradores (empregados). Ainda de acordo com os pesquisadores, os setores com maior destaque foram: atacado, varejo, químico e petroquímico.

Em relação ao ramo bancário, Pinto & Freire (2013) constataram a existência de diferenças significativas para o valor adicionado médio, remuneração de capital próprio e distribuição ao pessoal, quando comparados bancos estrangeiros e nacionais. Taiarol, Raimundini & Behr (2011), ao estudarem o comportamento do valor adicionado nos maiores bancos no Brasil durante o período de 2000 a 2009, identificaram forte correlação entre investimentos sociais internos e valor adicionado criado, sendo o gasto com pessoal, o principal elemento para geração de riqueza.

Quanto à contextualização política, Santos, Cunha, De Luca & Ribeiro (2013) analisaram o comportamento da riqueza criada pelas empresas e sua distribuição nos governos Fernando Henrique Cardoso e Lula, evidenciando diferentes perfis de distribuição de riqueza, e constataram que no período de 1995 a 2002 foram priorizadas a remuneração de terceiros e a arrecadação tributária, e no período de 2003 a 2009 foram priorizadas a remuneração de pessoal e acionistas. Koproński et al. (2020) analisaram a evolução da riqueza distribuída ao governo e o histórico das receitas auferidas durante os mandatos presidenciais de Lula (2007-2010) e Dilma (2011-2014), concluindo que as alterações nas receitas geradas não correspondem às alterações no montante da riqueza destinada aos cofres públicos, sendo que em apenas dois setores no Governo Lula e dois no Governo Dilma a riqueza distribuída ao governo acompanhou a evolução da receita.

Para as empresas sem fins lucrativos, Londero, Stanzani & Santos (2019) analisaram a criação e distribuição da riqueza das cooperativas agropecuárias brasileiras a partir da DVA, estudando o seu perfil e comparando-o às empresas com fins lucrativos. As análises evidenciaram que a maior parte da riqueza foi distribuída para os funcionários e que a carga tributária era similar aos demais tipos de organizações, constatando que os valores recebidos pelos cooperados é maior que os recebidos pelos investidores nas empresas, como era esperado em função da finalidade das cooperativas.

Nesse sentido, de acordo com Mazzioni et al (2020), a identificação dos fatores que determinam a forma de distribuição da riqueza gerada pelas empresas pode auxiliar a sociedade em vislumbrar que tipo de organização tem sido mais benéfica para cada agente econômico. Adicionalmente, Bispo, Calijuri & Lima (2009) expõem que estudos comparativos entre vários períodos e setores econômicos podem auxiliar no processo de definição de políticas de planejamento econômico e social (políticas tributárias e salariais).

3. Metodologia

A pesquisa caracteriza-se como teórico-empírica utilizando análise quantitativa dos dados para responder às questões propostas. A amostra utilizada nessa pesquisa é não probabilística, sendo composta pelas maiores empresas de capital aberto e fechado que operam no Brasil, constantes do banco de dados da Fipecafi que divulgaram a DVA no período de 1999 a 2018. Foram analisados os ramos industrial, comercial, de serviços, bancário e segurador, resultando em 20.624 observações, conforme Tabela 1.

Tabela 1

Quantidade de empresas analisadas por ramo de atividade em cada ano

Ano	Quantidade de Empresas					Total
	Indústria	Comércio	Serviços	Bancos	Seguradoras	
1.999	550	120	272	74	0	1.016
2.000	616	143	317	53	0	1.129
2.001	601	125	305	77	53	1.161
2.002	615	149	314	82	59	1.219
2.003	617	164	341	67	57	1.246
2.004	555	132	332	76	62	1.157
2.005	588	172	366	69	60	1.255
2.006	596	172	329	70	63	1.230
2.007	569	168	324	62	61	1.184
2.008	480	154	288	63	49	1.034
2.009	438	152	277	67	55	989
2.010	407	142	296	46	58	949
2.011	398	152	297	46	32	925
2.012	398	148	307	57	57	967
2.013	391	135	315	49	32	922
2.014	367	154	332	56	51	960
2.015	299	124	281	59	54	817
2.016	267	128	288	57	52	792
2.017	300	136	293	55	60	844
2.018	289	132	296	56	55	828
Total	9.341	2.902	6.170	1.241	970	20.624

Os valores monetários apresentados nesta pesquisa estão expressos em dólares e foram obtidos a partir dos valores divulgados nas demonstrações publicadas pelas empresas e atualizados para a moeda de poder aquisitivo de 31/12/2018. A paridade utilizada para a conversão dos valores em Reais para dólares foi de R\$3,8748 para cada US\$1,00.

Para verificar se há diferenças significativas na distribuição da riqueza aos agentes que contribuíram para a sua geração pelos cinco ramos analisados, durante os 20 anos, foram realizadas regressões lineares múltiplas relacionando a parcela destinada anualmente a um determinado agente em relação à riqueza total gerada em cada ano por um ramo (variável X), frente à parcela destinada anualmente por cada um dos demais ramos a este mesmo agente (variável Y). Adicionalmente, foi realizado o teste Mann-Whitney para identificar diferenças significativas na proporção da riqueza distribuída aos respectivos beneficiários dos ramos de atividade.

4. Análise de Resultados

As análises realizadas a partir da amostra selecionada estão divididas em três fases. Na primeira, foi evidenciada a riqueza total gerada pelos ramos da economia e sua distribuição entre os agentes que contribuíram para sua geração: governo, pessoal, financiadores externos e investidores. Na segunda fase, comparou-se a distribuição de riqueza realizada pelos ramos entre os agentes. Por fim, na terceira fase foi realizada análise quantitativa para verificar se há diferenças significativas na distribuição da riqueza entre os ramos de atividades econômicas.

4.1 Geração e Distribuição da Riqueza Total

4.1.1 Riqueza Total Gerada

Os resultados apresentados nesta seção foram obtidos a partir dos dados consolidados das empresas que compõem a amostra em cada um dos anos. A Tabela 2 apresenta a riqueza total gerada por ano e por ramo de atividade.

Tabela 2

Riqueza total gerada por ramo de atividade

Ano	Nº de empresas	(Valores em US\$ milhões de DEZ de 2018)					
		Indústria	Comércio	Serviços	Total (*)	Bancos	Seguradoras
1.999	1.016	125.925	13.144	69.303	208.372	39.499	-
2.000	1.129	130.638	17.060	71.758	219.456	33.747	-
2.001	1.161	134.435	16.764	74.342	225.540	37.108	3.583
2.002	1.219	159.430	17.679	84.880	261.989	47.503	4.397
2.003	1.246	138.185	17.215	77.198	232.598	35.960	3.145
2.004	1.157	142.486	16.050	87.229	245.765	40.162	3.685
2.005	1.255	96.373	18.252	95.191	209.815	39.860	6.117
2.006	1.230	93.391	17.150	98.434	208.975	42.669	7.265
2.007	1.184	166.986	17.367	112.056	296.410	47.693	6.975
2.008	1.034	119.214	20.085	102.800	242.099	45.886	8.729
2.009	989	128.333	17.064	93.639	239.037	56.864	10.729
2.010	949	162.445	22.268	98.223	282.936	59.831	11.509
2.011	925	155.438	25.161	93.695	274.294	59.323	9.427
2.012	967	137.037	23.941	86.456	247.433	59.937	11.684
2.013	922	131.286	27.524	84.731	243.541	52.125	5.351
2.014	960	98.527	27.210	88.290	214.027	60.548	14.049
2.015	817	124.113	22.970	92.980	240.063	47.982	16.136
2.016	792	120.180	25.851	100.995	247.026	65.087	16.099
2.017	844	117.324	27.689	92.390	237.403	63.263	9.688
2.018	828	144.640	32.354	107.227	284.222	62.670	9.398
Percentual médio		53,9%	8,7%	37,4%	100%		

(*) Não inclui bancos e seguradoras.

Analisando a evolução da riqueza total gerada pelas maiores empresas que atuam no Brasil, verifica-se que houve crescimento real ao longo do tempo para os 5 ramos. Considerando a amostra utilizada, é possível verificar que o ramo industrial é o mais representativo, sendo o ramo de serviços o segundo mais importante, seguido pelos bancos.

4.1.2 Distribuição da Riqueza Total Gerada

Em função das diferenças conceituais existentes na apuração da riqueza criada entre os diversos ramos da economia, a análise da distribuição da riqueza total gerada foi realizada agrupando-se os ramos industrial, comercial e de serviços e, separadamente, os ramos bancário e segurador. A Tabela 3 apresenta a distribuição da riqueza total gerada pelos ramos industrial, comercial e de serviços entre os agentes que contribuíram para a sua geração: governo, pessoal, financiadores externos e acionistas.

Tabela 3

Riqueza total gerada distribuída entre os agentes (Valores em US\$ milhões de DEZ de 2018)

Ano	Ramos industrial, comercial e de serviços				Total
	Governo	Pessoal	Financiadores	Acionistas	
1.999	76.321	46.047	83.390	2.614	208.372
2.000	94.524	47.667	46.486	30.779	219.456
2.001	93.061	45.459	63.467	23.554	225.540
2.002	104.374	45.414	107.746	4.455	261.989
2.003	107.607	41.437	40.725	42.829	232.598
2.004	116.716	41.973	37.093	49.983	245.765
2.005	89.304	41.461	33.990	45.060	209.815
2.006	89.733	45.586	32.735	40.921	208.975
2.007	140.778	54.433	38.377	62.822	296.410
2.008	88.471	48.435	66.566	38.627	242.099
2.009	97.864	45.937	38.167	57.069	239.037
2.010	113.743	52.504	43.582	73.106	282.936
2.011	108.409	52.494	50.025	63.367	274.294
2.012	104.794	57.254	52.502	32.884	247.433
2.013	96.212	63.250	62.086	21.994	243.541
2.014	74.769	55.630	53.940	29.687	214.027
2.015	97.407	51.707	110.873	-19.923	240.063
2.016	95.033	50.846	73.505	27.641	247.026
2.017	96.248	50.978	68.837	21.339	237.403
2.018	108.893	51.253	72.066	52.010	284.222
% médio	41%	20,5%	24,3%	14,2%	

Observa-se no período de 1999 a 2018 que a maior parte da riqueza gerada na atividade industrial, comercial e de serviços foi destinada ao governo, por meio de impostos, taxas e contribuições, apresentando uma distribuição média anual de 41%. Nesse mesmo período, a parcela da riqueza destinada aos financiadores externos foi, em média, por ano, de 24,3%; para os empregados foi 20,5% e para os acionistas 14,2%. No ano de 2015, contudo, verificou-se que houve consumo da riqueza dos acionistas, em função de um aumento considerável na parcela da riqueza destinada aos financiadores externos.

A Tabela 4 apresenta a distribuição da riqueza total gerada pelo ramo bancário.

Tabela 4

Riqueza total gerada distribuída entre os agentes (Valores em US\$ milhões de DEZ de 2018)

Ano	Ramo bancário				Total
	Governo	Pessoal	Financiadores	Acionistas	
1.999	6.032	21.385	1.603	10.479	39.499
2.000	6.524	20.206	1.247	5.769	33.747
2.001	7.185	20.392	1.211	8.321	37.108
2.002	9.563	20.481	1.508	15.950	47.503
2.003	7.986	14.981	1.004	11.990	35.960
2.004	9.100	17.084	1.362	12.616	40.162
2.005	9.365	15.929	1.282	13.284	39.860
2.006	8.421	18.020	1.240	14.988	42.669
2.007	8.404	19.772	1.340	18.178	47.693
2.008	7.916	18.846	1.166	17.958	45.886
2.009	14.364	20.760	1.779	19.961	56.864
2.010	13.721	21.901	1.785	22.424	59.831
2.011	10.522	23.674	1.892	23.235	59.323
2.012	11.107	25.233	2.081	21.517	59.937
2.013	10.070	20.458	1.877	19.720	52.125
2.014	9.789	25.925	2.376	22.457	60.548
2.015	-4.994	26.746	2.345	23.886	47.982
2.016	18.813	25.948	2.280	18.047	65.087
2.017	13.171	26.061	2.252	21.778	63.263
2.018	12.206	24.962	2.084	23.417	62.670
% médio	18,8%	43,7%	3,4%	34,1%	

Observa-se no período de 1999 a 2018 que a maior parte da riqueza gerada pelos bancos foi destinada para remuneração de pessoal, na forma de salários, encargos e benefícios, apresentando uma distribuição média anual de 43,7%. Nesse mesmo período, a parcela da riqueza destinada aos acionistas foi, em média, de 34,1% por ano; para o governo, a média anual foi 18,8% e para os financiadores externos 3,4%. Importante destacar que em 2015 a majoração da alíquota da CSLL fez com que essas instituições reconhecessem créditos tributários relacionados à contribuição social (ativo diferido), gerando um resultado credor, indicando uma não distribuição de riqueza ao governo. Excluindo o efeito do imposto diferido das instituições mais impactadas (Banco do Brasil, Banco Bradesco, Caixa Econômica Federal, Itaú Unibanco e BTG Pactual), o montante distribuído ao governo seria de 5,3% da riqueza gerada no ano.

A Tabela 5 apresenta a distribuição da riqueza total gerada pelo ramo segurador.

Tabela 5

Riqueza total gerada distribuída entre os agentes (Valores em US\$ milhões de DEZ de 2018)

Ano	Ramo segurador				Total
	Governo	Pessoal	Financiadores	Acionistas	
1.999	-	-	-	-	-
2.000	-	-	-	-	-
2.001	701	1.120	272	1.491	3.583
2.002	798	1.234	811	1.554	4.397
2.003	636	881	209	1.419	3.145
2.004	805	950	147	1.784	3.685
2.005	1.253	1.061	631	3.170	6.117
2.006	1.598	1.214	824	3.630	7.265
2.007	1.656	1.099	1.044	3.175	6.975
2.008	1.564	1.070	2.243	3.852	8.729
2.009	1.724	1.021	3.885	4.099	10.729
2.010	2.290	1.267	3.368	4.584	11.509
2.011	2.194	1.064	2.992	3.177	9.427
2.012	2.581	1.545	4.059	3.498	11.684
2.013	1.575	1.023	64	2.689	5.351
2.014	3.314	1.451	4.872	4.412	14.049
2.015	3.405	1.409	6.561	4.761	16.136
2.016	3.290	1.355	7.627	3.828	16.099
2.017	3.032	1.401	1.710	3.545	9.688
2.018	3.027	1.369	1.582	3.419	9.398
% médio	22,4%	16,4%	21,6%	39,6%	

Observa-se, no período analisado, que a maior parte da riqueza gerada pelo ramo segurador foi destinada para remuneração dos acionistas, na forma de dividendos e retenção de lucros, apresentando uma distribuição média anual de 39,6% da riqueza total gerada. Nesse mesmo período, a parcela da riqueza destinada aos financiadores externos foi, em média, de 21,6% por ano, para o governo 22,4% e para os funcionários 16,4%.

De acordo com Rensi e Carvalho (2021), a Operação Lava Jato (OLJ) impactou negativamente a indústria de seguros como um todo, contribuindo para a retração setorial desde sua deflagração, o que pode justificar a redução da riqueza gerada a partir de 2017 (Tabela 5).

4.2 Distribuição da Riqueza Gerada pelos Ramos de Atividades Econômicas

Nesta seção, é apresentada a distribuição da riqueza gerada pelos ramos de atividades econômicas entre os agentes que contribuíram para a sua geração.

4.2.1 Distribuição da Riqueza Gerada para o Governo (carga tributária)

A Figura 3 apresenta a riqueza distribuída ao governo.

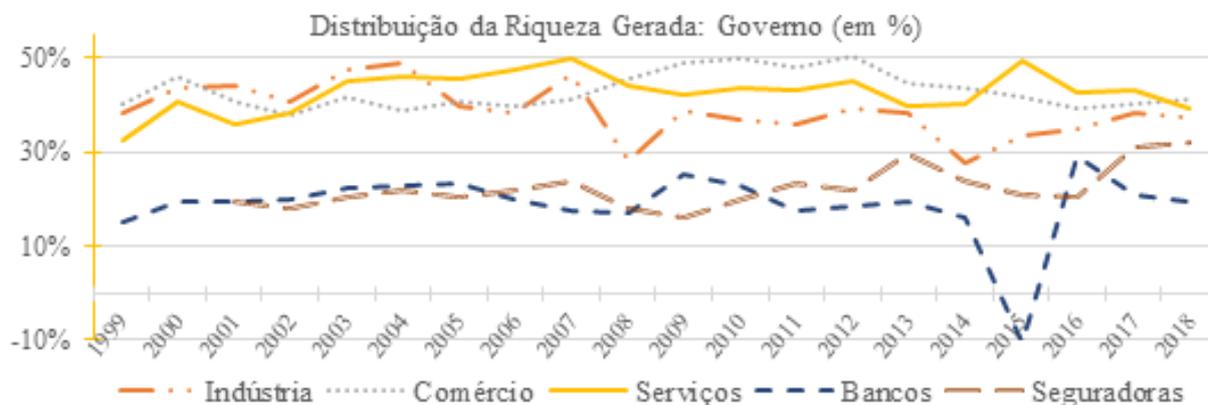


Figura 3. Distribuição da riqueza gerada para o Governo (carga tributária)

Verifica-se que os ramos industrial, comercial e de serviços foram aqueles que destinaram a maior parte da riqueza criada, na forma de tributos, ao governo. Os ramos comercial e de serviços apresentaram carga tributária média anual de 43% e 42,8%, respectivamente, enquanto o ramo industrial apresentou uma distribuição média anual de 38,9%. No caso dos bancos e seguradoras, a destinação da riqueza gerada ao governo apresentou uma média anual de 18,8% e 22,4%, respectivamente, o que significa praticamente a metade da carga tributária dos demais ramos de atividades.

Em função dos resultados evidenciados na Figura 3, e com a finalidade de ampliar a análise da carga tributária, buscou-se verificar se houve alguma mudança relevante na política tributária em função dos diferentes mandatos presidenciais.

Tabela 6

Riqueza distribuída ao Governo x Mandato presidencial

Ano	Distribuição da Riqueza ao Governo - Carga Tributária						Governo
	Indústria	Comércio	Serviços	Bancos - Febraban	Bancos - Fipecafi	Seguradoras	
1.999	38,4%	40,5%	32,6%	22,6%	15,3%	N.D.	
2.000	43,9%	45,9%	41,0%	25,8%	19,3%	N.D.	
2.001	44,2%	40,9%	35,9%	27,5%	19,4%	19,5%	FHC
2.002	40,8%	37,6%	38,5%	23,1%	20,1%	18,2%	
Média FHC	41,8%	41,2%	37,0%	24,8%	18,5%	18,9%	
2.003	47,6%	41,5%	44,9%	25,2%	22,2%	20,2%	
2.004	49,2%	38,9%	46,3%	26,2%	22,7%	21,8%	
2.005	39,7%	40,9%	45,8%	25,1%	23,5%	20,5%	Lula
2.006	38,5%	39,9%	47,6%	25,9%	19,7%	22,0%	
Média Lula	43,8%	40,3%	46,1%	25,6%	22,0%	21,1%	
2.007	46,4%	41,4%	50,0%	24,3%	17,6%	23,7%	
2.008	28,4%	45,7%	44,2%	18,7%	17,3%	17,9%	
2.009	38,9%	49,0%	42,3%	27,3%	25,3%	16,1%	Lula
2.010	36,8%	49,9%	43,6%	28,2%	22,9%	19,9%	
Média Lula	37,6%	46,5%	45,0%	24,6%	20,8%	19,4%	
2.011	35,9%	47,9%	43,2%	22,9%	17,7%	23,3%	
2.012	39,3%	50,6%	45,0%	23,0%	18,5%	22,1%	
2.013	38,2%	44,4%	39,9%	23,3%	19,3%	29,4%	Dilma
2.014	27,7%	43,5%	40,3%	23,9%	16,2%	23,6%	
Média Dilma	35,3%	46,6%	42,1%	23,3%	17,9%	24,6%	
2.015	33,7%	41,6%	49,5%	1,4%	-10,4%	21,1%	
2.016	34,9%	39,2%	42,5%	N.D.	28,9%	20,4%	
2.017	38,5%	40,4%	43,2%	N.D.	20,8%	31,3%	Dilma/ Temer
2.018	37,1%	41,0%	39,1%	N.D.	19,5%	32,2%	
Média Dilma/ Temer	36,1%	40,6%	43,6%		14,7%	26,3%	

N. D.= não disponível

A partir da Tabela 6 é possível verificar que houve aumento na proporção da riqueza entregue ao governo no primeiro mandato de Lula, quando comparado com o segundo mandato de FHC, sendo o ramo de serviços o que apresentou aumento significativo. No segundo mandato de Lula, houve redução significativa na tributação do ramo industrial e aumento significativo para o comércio. No primeiro Governo Dilma, houve queda na tributação dos ramos industrial, de serviços e bancário e aumento para o ramo segurador. No segundo mandato de Dilma/Temer, houve redução na tributação do ramo comercial, com aumento nos demais ramos. Não é demais repetir que, para o setor bancário, embora tenha ocorrido a majoração da alíquota de CSLL em 2015, houve um benefício decorrente do reconhecimento de créditos tributários, provocando um efeito inverso ao esperado, ou seja, redução no valor destinado ao governo.

Analisando as informações da Febraban, disponíveis no período de 1999 a 2015, que considera todos os bancos, verifica-se que a carga tributária desse setor ficou em torno de 23%.

Desse modo, os resultados complementam aqueles encontrados por Santos, Cunha, De Luca & Ribeiro (2013), evidenciando que, independentemente do mandato presidencial, os bancos e as seguradoras sempre tiveram cargas tributárias inferiores aos demais ramos da economia, não sendo possível afirmar que a arrecadação tributária foi priorizada no mandato de FHC quando comparado aos mandatos de Lula, e sim evidenciar que não houve mudança relevante na política tributária ao longo dos anos analisados.

4.2.2 Distribuição da Riqueza Gerada para os Financiadores Externos

A Figura 4 mostra a evolução da distribuição da riqueza gerada na forma de juros e aluguéis.

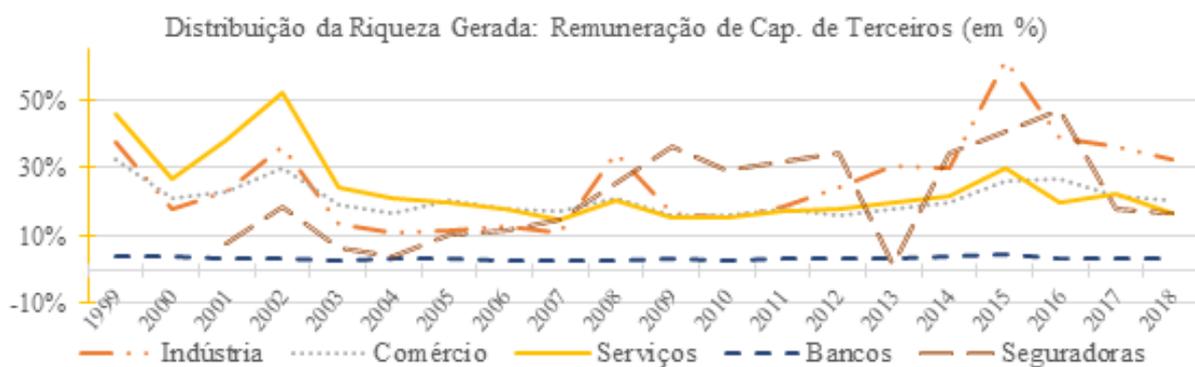


Figura 4. Distribuição da riqueza para os financiadores

Percebe-se que, no período de 1999 a 2007, o ramo de serviços foi aquele em que a distribuição da riqueza para os financiadores externos teve maior participação, seguido pelos ramos comercial e industrial. Após 2007, verificou-se um aumento nos valores distribuídos pelas indústrias e pelas seguradoras, seguidas pelos ramos comercial e de serviços, enquanto no ramo bancário a participação foi bem menor. A distribuição média anual da riqueza gerada no período pelos ramos industrial, de serviços, segurador, comercial e bancário foi de 25,7%, 24,0%, 21,6%, 21,0% e 3,4%, respectivamente.

O valor distribuído para remunerar capitais de terceiros tem relação direta com a taxa básica de juros da economia brasileira, além de sofrer impactos pela desvalorização cambial. A baixa cifra de 3,4% para os bancos é consequência da forma de classificação das despesas de intermediação financeira, uma vez que para essas instituições referidas despesas são consideradas na formação líquida da riqueza e não em sua distribuição.

4.2.3 Distribuição da Riqueza Gerada para os Acionistas

A Figura 5 mostra a distribuição da riqueza gerada para os acionistas, na forma de dividendos, juros sobre o capital próprio e lucros retidos.

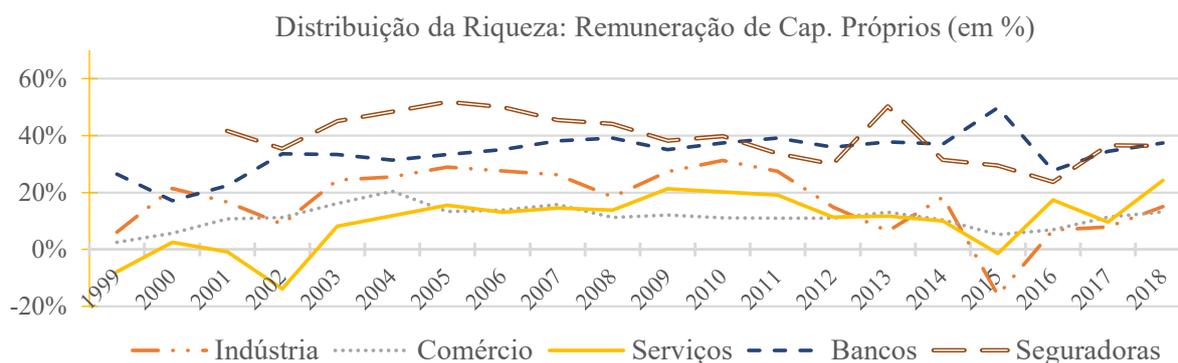


Figura 5. Distribuição da riqueza gerada para os acionistas

Analisando a riqueza gerada distribuída aos sócios e acionistas, verifica-se que os bancos e as seguradoras foram os ramos que mais distribuíram riqueza a esses agentes, apresentando uma distribuição média anual de 34,1% e 39,6%, respectivamente. A indústria apresentou distribuição média anual de 17,2%, sendo que em 2015 houve consumo de riqueza (distribuição foi negativa) de 16%, decorrente da crise econômica iniciada em 2014. Por sua vez, o comércio apresentou distribuição média de 11,3% no período, enquanto o ramo de serviços foi o que teve a menor participação na distribuição para os sócios e acionistas durante todo o período, com uma destinação anual média de 10,0% da riqueza gerada.

4.2.4 Distribuição da Riqueza Gerada para Pessoal

A Figura 6 apresenta a distribuição da riqueza gerada a título de remuneração de pessoal, na forma salários, encargos e benefícios.

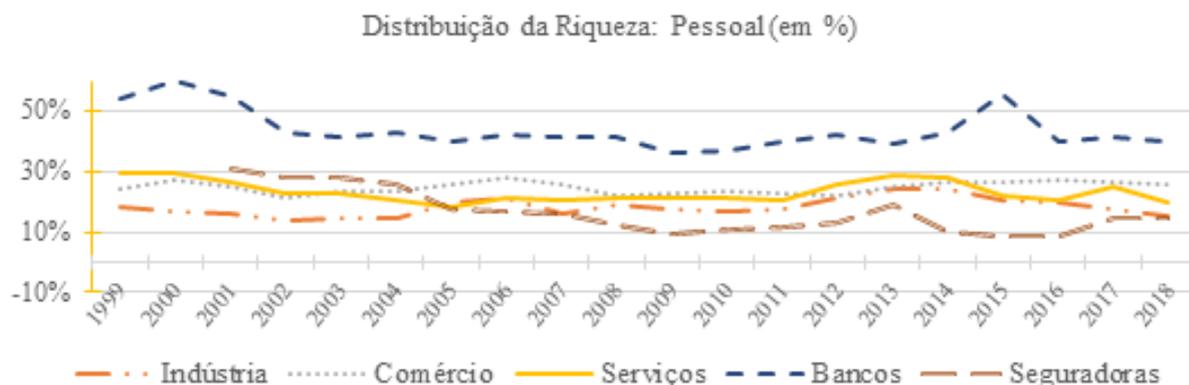


Figura 6. Distribuição da riqueza para pessoal

Analisando a distribuição da riqueza gerada aos empregados, percebe-se que a maior participação está no ramo bancário, com cerca de 43,7%, em média. Os ramos comercial e de serviços destinaram, aproximadamente, 24,7% e 23,2%, enquanto o ramo industrial apresentou distribuição média anual de 18,2% e o ramo segurador de 16,4%.

4.2.5 Distribuição da Riqueza Gerada por Funcionário

Para uma interpretação mais adequada da riqueza distribuída aos funcionários, dado que a quantidade desses difere entre os ramos, analisou-se a riqueza distribuída por funcionário. Este valor foi calculado pela divisão do valor adicionado distribuído para pessoal pelo número médio de funcionários (média aritmética do número de empregados existentes no início e no final de cada um dos anos) dos ramos analisados. A tabela 7 apresenta, para cada ano, as quantidades médias de empregados de cada um dos ramos analisados.

Observa-se que o ramo industrial apresentava historicamente o maior número médio de empregados, sendo responsável por, aproximadamente, 38,7% do total de empregos mantidos pelas empresas que compõem a amostra. Percebe-se, contudo, que a partir de 2014 houve redução na quantidade de pessoas empregadas nessa atividade. O ramo de serviços foi o segundo a empregar mais pessoas, sendo responsável por, aproximadamente, 31,7% dos empregos mantidos no período, mas também vem apresentando queda no número de empregados desde 2015, de forma semelhante ao que vem ocorrendo na indústria. Os bancos representam o terceiro em termos de número de empregados, sendo responsável por, aproximadamente, 14,9% dos empregos do período. Um ponto que merece destaque é que a quantidade de empregados nos bancos é crescente no período, com pequenas oscilações em alguns anos, sendo que em 2000 a quantidade média de empregados era 355.395 e, em 2018, 469.833, ou seja, apresentou um crescimento de 32,2% no período. O ramo comercial ocupa a quarta colocação em relação à quantidade de pessoas empregadas, sendo responsável por, aproximadamente, 13,7% do número de empregados no período. As seguradoras empregam uma menor quantidade de pessoas, considerando a amostra analisada.

Tabela 7

Quantidade média de funcionários

Ano	Média de Funcionários por Ramo					Total
	Indústria	Comércio	Serviços	Bancos	Seguradoras	
1.999	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	0
2.000	862.590	243.963	640.402	355.395	N.D.	2.102.349
2.001	906.442	290.036	698.922	370.158	N.D.	2.265.558
2.002	950.558	262.687	707.612	385.050	26.713	2.332.619
2.003	986.835	277.035	746.241	356.256	25.156	2.391.523
2.004	985.292	296.440	797.388	356.048	22.975	2.458.142
2.005	1.013.257	349.502	791.146	387.178	25.122	2.566.204
2.006	1.060.453	377.929	821.067	406.013	27.452	2.692.913
2.007	1.214.069	346.505	957.461	420.954	28.075	2.967.062
2.008	1.384.509	330.419	1.023.220	430.860	28.925	3.197.932
2.009	1.308.439	322.831	1.001.486	461.964	29.060	3.123.780
2.010	1.280.924	404.248	1.015.226	482.823	31.326	3.214.546
2.011	1.412.927	481.746	1.021.995	499.650	32.270	3.448.587
2.012	1.423.078	464.993	1.124.253	514.958	33.889	3.561.170
2.013	1.431.092	509.212	1.230.559	468.159	31.640	3.670.660
2.014	1.399.229	588.313	1.217.866	454.410	30.059	3.689.876
2.015	1.226.078	540.340	1.074.076	488.744	34.433	3.363.671
2.016	1.037.214	491.968	945.058	487.509	32.810	2.994.558
2.017	910.543	562.103	979.424	480.675	31.276	2.964.020
2.018	860.290	627.409	1.011.103	469.833	31.354	2.999.988

N.D.= não disponível

A Figura 7 apresenta a evolução da riqueza distribuída por empregado em cada ano, para cada um dos ramos. Verifica-se que os bancos foram os que mais distribuíram, com um valor aproximado de US\$49,2 mil por ano, por funcionário. As seguradoras ocupam a segunda colocação, apresentando uma distribuição média anual de US\$40,6 mil por funcionário. Os ramos industrial e de serviços apresentaram uma distribuição média anual de US\$22,7 e US\$20,9 mil, respectivamente, por funcionário, enquanto o ramo comercial é o que menos distribuiu riqueza por funcionário, com valor médio de US\$13,3 mil por ano.

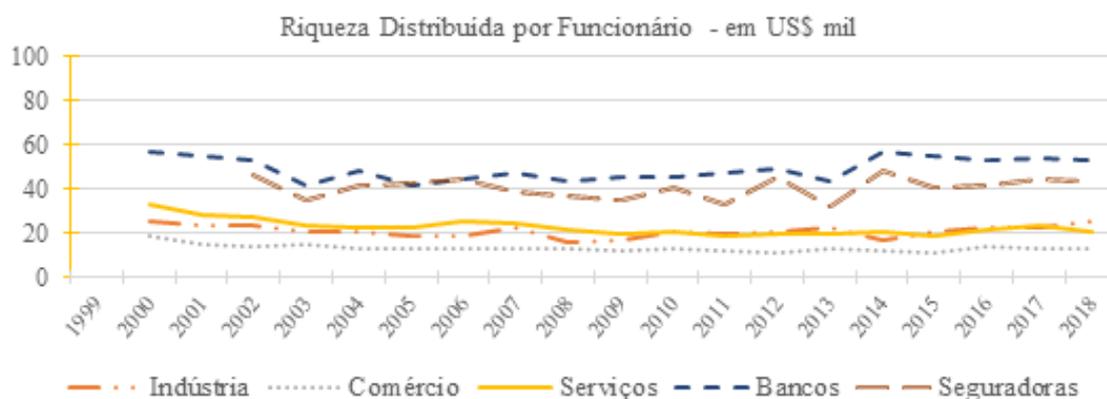


Figura 7. Riqueza distribuída por funcionário

A diferença na distribuição de riqueza por funcionário pode estar relacionada à especialização das atividades desenvolvidas pelos ramos analisados, indicando que a remuneração está associada ao nível de qualificação da mão de obra empregada.

4.3 Análise da Riqueza Distribuída pelas Atividades Econômicas

4.3.1 Distribuição da Riqueza Anual Gerada

Com objetivo de analisar a distribuição percentual da riqueza criada pelas empresas entre governo, pessoal, financiadores externos e investidores, foram estimadas vinte variações do modelo de regressão representados na Equação 1. Assim, pode-se observar a relação entre a riqueza que cada ramo destinou aos diferentes agentes em relação ao montante gerado, em um horizonte amostral de vinte anos (1999 a 2018). Foram controladas, por meio de *dummies* para cada um dos anos, possíveis variações macroeconômicas não observáveis.

$$\frac{\sum_{i=z}^n DVA_{kz}}{\sum_{i=z}^n DVA_z} = \beta_0 + \beta_1 Z + \beta_6 X + \varepsilon_t \tag{1}$$

Onde *z* representa cada um dos ramos, quais sejam: bancário, segurador, industrial, comercial e de serviços; *k* representa os agentes para os quais há direcionamento da riqueza total gerada, quais sejam: governo, pessoal, financiadores e acionistas; *Z* é uma variável *dummy* que assume valor 1 para os ramos anteriormente descritos, a depender do ramo observado em cada uma das equações; e *X* representa o percentual distribuído pelo ramo analisado a um determinado agente em cada ano. Assim, o coeficiente da variável *Z* corresponde à diferença média do percentual distribuído aos respectivos agentes por ramo, quando comparado aos demais.

A Tabela 8 apresenta os resultados dos vinte modelos estimados. Nota-se que, em média, a distribuição da riqueza gerada aos agentes – governo, pessoal, financiadores e acionistas – apresenta padrão estatisticamente distinto entre os ramos bancário, segurador, industrial, comercial e de serviços.

Tabela 8
Distribuição da riqueza gerada

Distribuição da Riqueza Gerada				
Variáveis	Governo (1)	Pessoal (2)	Financiadores (3)	Acionistas (4)
Banco	-0,184*** (0,0246)	0,2286*** (0,0139)	-0,1988** (0,0215)	0,1543 (0,0331)
Seguradora	-0,1362*** (0,0302)	-0,1047*** (0,0286)	0,0370 (0,0325)	0,2033*** (0,0319)
Indústria	0,0690** (0,0314)	-0,0931*** (0,0275)	0,0825** (0,0298)	-0,0583 (0,0369)
Comércio	0,1209*** (0,0293)	-0,0113** (0,0295)	0,0226 (0,0311)	-0,1323** (0,0343)
Serviços	0,1175*** (0,0294)	-0,0293 (0,0293)	0,0600** (0,0304)	-0,1483*** (0,0335)
E.F. ano	Sim	Sim	Sim	Sim
#Obs	98	98	98	98

*, **, e *** indicam coeficientes significantes ao nível de 10%, 5%, e 1%, respectivamente. Erros padrão são apresentados entre parênteses.

Os coeficientes das variáveis (Z) representam a diferença média do percentual distribuído aos respectivos agentes por ramo, quando comparado aos demais. A análise não considera a heterogeneidade entre as empresas de um mesmo ramo, e tem por objetivo apresentar as diferenças na distribuição da riqueza total gerada por ano pelos ramos, durante os 20 anos analisados.

Analisando a distribuição feita ao governo, verifica-se que todos os coeficientes estimados são significantes, indicando que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada pelos respectivos ramos ao governo. A partir dos coeficientes, é possível verificar que o ramo bancário foi o que, em média, apresentou a menor carga tributária, seguido pelo ramo segurador. Por outro lado, os ramos comercial e de serviços, foram os que apresentaram maior carga tributária.

Em relação à remuneração de pessoal, verifica-se que os bancos foram os que, em média, mais distribuíram riqueza aos empregados, enquanto as seguradoras foram as que menos distribuíram riqueza na forma de salários. Quanto aos financiadores externos, o ramo industrial foi o que, em média, mais distribuiu riqueza a este agente, seguido pelo ramo de serviços. Para os acionistas, os coeficientes indicam que o ramo segurador foi o que, em média, mais distribuiu riqueza a eles, seguido pelos bancos, sendo o ramo de serviços o que menos distribuiu riqueza aos sócios e acionistas, seguido pelo ramo comercial.

Considerando os resultados obtidos e com o objetivo de identificar quais ramos diferem entre si, foi realizado o teste Mann-Whitney. A análise realizada comparou os ramos (2 a 2), para cada um dos 4 agentes. A tabela 9 apresenta os resultados do teste Mann-Whitney para as destinações feitas ao governo e empregados.

Tabela 9

Análise das distribuições feitas ao Governo e Empregados

Diferenças Significativas	Governo	Empregados
Maiores médias e iguais entre si	Comércio e Serviços	Bancos
Médias de magnitudes intermediárias e iguais entre si	Indústria (*)	Comércio e Serviços
Menores médias e iguais entre si	Bancos e Seguradoras	Seguradoras e Indústria

(*) não há diferença ao nível de significância de 1% entre indústria e serviços (p-value = 0,0161)

Analisando os resultados obtidos, verifica-se que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada, sendo os ramos comercial e de serviços os que mais distribuíram riqueza ao governo (com o ramo industrial próximo a eles), enquanto os bancos e as seguradoras foram os que menos distribuíram. Esse resultado evidencia que os ramos bancário e segurador são os que sofreram menor tributação proporcionalmente à riqueza gerada em suas atividades.

Em relação aos empregados, os bancos foram os que mais distribuíram riqueza, enquanto os ramos segurador e industrial se revelam como os que menos fizeram essa distribuição. No entanto, verificou-se que, embora as seguradoras destinem um percentual pequeno da riqueza gerada aos funcionários, o valor médio por funcionário é alto, em função da menor quantidade de funcionários empregados neste ramo. Já os ramos comercial, de serviços e industrial distribuíram uma menor parcela aos funcionários.

A tabela 10 apresenta os resultados do teste Mann-Whitney para as destinações feitas aos financiadores externos e investidores.

Tabela 10

Análise das distribuições feitas para remunerar os Capitais de Terceiros e Próprio

Diferenças Significativas	Financiadores	Acionistas
Maiores médias e iguais entre si	Indústria, Comércio, Serviços e Seguradoras	Bancos e Seguradoras (*)
Médias de magnitudes intermediárias e iguais entre si	-	Indústria (**)
Menores médias e iguais entre si	Bancos	Comércio e Serviços

(*) não há diferença ao nível de significância de 1% (p-value = 0,0468)

(**) não há diferença ao nível de significância de 1% entre indústria e comércio (p-value = 0,0173) e entre indústria e serviços (p-value = 0,0305)

Os resultados obtidos indicam que não há diferença significativa na distribuição da riqueza gerada para a remuneração de capitais de terceiros (financiadores) entre os ramos industrial, comercial, de serviços e segurador. O ramo bancário apresentou percentual significativamente menor que os demais, como esperado, pois, como já dito, os gastos com intermediação financeira são considerados na formação e não na distribuição da riqueza.

Em relação ao capital próprio, foi possível verificar que bancos e seguradoras distribuíram um percentual anual médio significativamente maior que os demais ramos para a remuneração dos sócios e acionistas.

Assim, os resultados indicam que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada pelos ramos industrial, comercial, de serviços, bancário e segurador, sendo que os bancos e seguradoras destinaram maiores valores para remuneração de pessoal e acionistas e os ramos industrial, comercial e de serviços destinaram uma parcela significativa da riqueza gerada ao governo e para remunerar os capitais de terceiros.

5. Considerações Finais

O presente estudo teve como objetivo verificar em que medida a distribuição da riqueza gerada pelas maiores empresas de capital aberto e fechado que operam no Brasil, dos principais ramos da atividade econômica, difere quanto à carga tributária, à remuneração dos capitais empregados (próprios e de terceiros) e à remuneração dos funcionários dessas empresas, no período de 1999 a 2018

Considerando a amostra analisada, a evolução da riqueza total gerada pelas maiores empresas que operam no Brasil evidenciou que houve crescimento real ao longo do tempo para os 5 ramos da atividade econômica, destacando-se o industrial como o mais representativo, na média dos 20 anos, e o de serviços como o segundo mais importante, com os dois respondendo por 73,8% da riqueza total gerada no período. Em relação aos ramos industrial, comercial e de serviços, no período de 1999 a 2018, verificou-se que a maior parte da riqueza gerada foi destinada ao governo. Nesse mesmo período, o setor bancário destinou a maior parte da riqueza que criou para remuneração de pessoal, na forma de salários, encargos e benefícios, e o setor segurador para a remuneração dos acionistas, na forma de dividendos e retenção de lucros.

Os resultados indicaram que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada ao governo, e que os ramos comercial e de serviços foram os que mais distribuíram riqueza ao governo (com o ramo industrial próximo a eles), enquanto os ramos bancário e segurador sofreram menor tributação proporcionalmente à riqueza gerada em suas atividades.

Em relação à remuneração de pessoal, é possível verificar que os bancos distribuíram um percentual anual médio significativamente maior que os demais, resultando em uma remuneração média anual superior aos demais ramos. Embora as seguradoras tenham distribuído um percentual médio anual da riqueza significativamente menor que os bancos, em função de um menor número de funcionários empregados, distribuíram um montante médio de riqueza por funcionário superior aos ramos industrial, comercial e de serviços.

Os resultados obtidos indicaram que não há diferença significativa na distribuição da riqueza gerada para a remuneração de capitais de terceiros entre os ramos industrial, comercial, de serviços e segurador. A baixa cifra de 3,4% para os bancos é consequência da forma de classificação das despesas de intermediação financeira, uma vez que para essas instituições referidas despesas são consideradas na formação líquida da riqueza e não em sua distribuição, o que possibilitaria às instituições financeiras destinar uma maior parte da riqueza ao governo, pessoal e acionistas. No entanto, os resultados evidenciaram que foram privilegiados os funcionários e os acionistas em detrimento do governo.

Em relação à remuneração do capital próprio, foi possível verificar que bancos e seguradoras distribuíram significativamente um percentual anual médio maior que os demais ramos para a remuneração dos acionistas, indicando que parte significativa da riqueza gerada por esses dois ramos foi destinada aos sócios e acionistas.

A partir dos resultados obtidos, é possível afirmar que há diferenças significativas na distribuição da riqueza gerada pelos principais ramos da economia (indústria, comércio, serviços, instituições financeiras e seguradoras) para empregados, acionistas e credores. Esse resultado também foi verificado na proporção da riqueza destinada ao governo por meio de tributos, evidenciando grande desequilíbrio na distribuição da riqueza gerada pelos ramos da atividade econômica, sendo que os industrial, comercial e de serviços arcaram com uma carga tributária bastante superior à dos bancos e companhias seguradoras ao longo dos 20 anos analisados, impactando de forma negativa o montante que estes três ramos distribuíram aos funcionários e acionistas quando comparados aos bancos e seguradoras.

Esses resultados complementam aqueles obtidos por Santos & Hashimoto (2003) e Cunha, Ribeiro & Santos (2005) evidenciando que os setores produtivos possuem uma expressiva carga tributária, e significativamente maior que a dos bancos e seguradoras, e que destinam uma parcela significativamente menor que os bancos e seguradoras para remunerar os acionistas. Os resultados também complementam aqueles obtidos por Koprowski et al (2020), divergindo, no entanto, dos obtidos por Santos, Cunha, De Luca & Ribeiro (2013) ao evidenciar que não houve alteração relevante na política tributária em função dos diferentes mandatos presidenciais.

Cabe ressaltar que os resultados não podem ser generalizados em função da amostra não probabilística utilizada na pesquisa. Como limitação da pesquisa tem-se a análise das empresas agrupadas por ramos da atividade econômica. Assim, pesquisas futuras podem analisar os diferentes setores que formam os ramos industrial, comercial e de serviços, como, por exemplo, indústrias de bens de consumo, siderurgia e metalurgia; empresas comerciais de atacado e varejo, produtos agrícolas; e empresas de serviços de transporte, telecomunicações, energia, buscando identificar diferenças relacionadas às atividades realizadas pelas empresas.

Referências

- Bispo, J. S., Calijuri, M. S. S. & LIMA, I. S. (2009). A importância dos dados contábeis para a relação entre carga tributária, tamanho e setor econômico das empresas brasileiras. *Revista de Informação Contábil*, v. 3, n. 3, p. 25-43.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2008). Pronunciamento Técnico nº 9 - Demonstração do Valor Adicionado. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/175_CPC_09_rev%2014.pdf. Acesso em 03/02/2020.
- Cosenza, J. (2003). A eficácia informativa da demonstração do valor adicionado. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(spe), 07-29. doi:<https://doi.org/10.1590/S1519-70772003000400001>
- Cunha, J. V. A. D. (2002). Demonstração contábil do valor adicionado – DVA – um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários. Dissertação de Mestrado em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Cunha, J. V. A. D., Ribeiro, M. D. S. & Santos, A. D. (2005). A demonstração do valor adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(37), 7-23. doi:<https://doi.org/10.1590/S1519-70772005000100001>
- De Luca, M. M. M. (2009). Demonstração do valor adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB. São Paulo: Atlas.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston: Pitman.
- Gelbecke, E., Santos, A. D., Iudícibus, S., & Martins, E. (2018). *Manual de Contabilidade Societária: aplicável a todas as sociedades*. São Paulo: Editora Atlas.
- Haller, A., & Staden, C. V (2014). The value added statement – an appropriate instrument for Integrated Reporting. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(7), 1190-1216. doi:<https://doi.org/10.1108/AAAJ-04-2013-1307>
- Hosser, C., Ferreira, L. N., Soares, I. T. D., & Karnopp, N. V. (2020). Demonstração do valor adicionado (DVA): distribuição das riquezas das empresas listadas nos níveis 1 e 2 da B3. *SINERGIA-Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis*, 24(2), 9-22. IIRC (2013), Consultation Draft Framework, IIRC, London, disponível em: www.theIIRC.org.

- Koprowski, S., Dallabona, L. F., Fernandes, A. R. V., & Scheeffér, F. (2020). Riqueza setorial distribuída ao governo versus receitas auferidas no período de 2007 a 2014. *ConTexto*, 20(44).
- Londero, P. R., Lopes Stanzani, L. M., & Santos, A. D. (2019). Uma análise da contribuição econômica e social das cooperativas agropecuárias brasileiras pela Demonstração do Valor Adicionado. *Revista De Educação E Pesquisa Em Contabilidade (REPeC)*, 13(3). doi: <https://doi.org/10.17524/repec.v13i3.2149>
- Machado, M. A.V., Macedo, M. A. da S., & Machado, M. R. (2015). Análise da Relevância do Conteúdo Informacional da DVA no Mercado Brasileiro de Capitais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(67), 57-69. doi: <https://doi.org/10.1590/rcf.v26i67.98098>
- Mazzioni, S., Moura, G. D. de, Dal Magro, C. B., Heberle, É. L., Fank, D. R. B., & Roncalio, D. (2020). Influência das características organizacionais na forma de distribuição da riqueza gerada. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 39(1), 21-40.
- Pinto, L. J. S., & Freire, F. de S. (2013). Análise do valor adicionado e de sua distribuição: um estudo nos bancos listados na BOVESPA com uso da ANOVA. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 32(1), 65-75. Recuperado de <http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Enfoque/article/view/20496>
- Rensi, R. T., & Carvalho, J. V. F. (2021). Operação Lava Jato: Impactos no mercado segurador de responsabilidade civil de executivos. *Revista de Administração Contemporânea*, 25(2), e190386. doi:<https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021190386.por>
- Ribeiro, M. D. S. & Santos, A. D. (2004). A remuneração dos capitais utilizados para financiamento dos ativos de empresas distribuidoras de energia elétrica medida por meio da DVA. *Brazilian Business Review*, 1(1), pp. 17-30. doi:<http://dx.doi.org/10.15728/bbr.2004.1.1.2>
- Santos, A. D. (2007). Demonstração contábil do valor adicionado: como elaborar e analisar a DVA. São Paulo: Atlas.
- Santos, A. D. (2005). Editorial: DVA - Uma demonstração que veio para ficar. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(38), p. 3. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772005000200001>
- Santos, A. D., Cunha, J. V. A. D., De Luca, M. M. M. D., & Ribeiro, M. S. (2013). A economia das empresas nos governos FHC e Lula: uma análise a partir da demonstração do valor adicionado. *Revista de Contabilidade e Controladoria*. 5(1), 47-64. doi: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v5i1.27758>
- Santos, A. D., & Hashimoto, H. (2003). Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. *Revista de Administração-RAUSP*,38(2),153-164.
- Scarpin, J. E., De Luca, M. M. M., Cunha, J. V. A. D., Dallabona, L. F., & Cardoso, V. I. C. (2014). Valor adicionado e lucratividade das empresas listadas na revista exame maiores e melhores no período de 2007-2010. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*. 2(2), 4-23. doi: 10.18405/recfin20140201
- Simonsen, M. H. (1979). *Macroeconomia*. 7ª edição. Rio de Janeiro: Apec, 1979.
- Taiarol, S. M., Raimundini, S. L. & Behr, A. (2011). Indicadores sociais internos e a geração de valor adicionado: uma análise da relação do balanço social e da demonstração do valor adicionado em bancos brasileiros. *REUNIR Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*. 1(2), 82-100. doi: <https://doi.org/10.18696/reunir.v1i2.34>

Diretrizes aos Autores

1. Regras para submissão de artigos

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

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

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

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

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

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

2. Conteúdo e formatação dos artigos

Para submissão, os artigos devem conter:

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

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

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

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

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

Palavras-chave: Educação; Pesquisa; Contabilidade.

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

3. Tabelas e Figuras¹

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

3.1 Tabelas

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

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

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

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

3.2 Figuras

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

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

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

4. Citações e Referências

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