

repec

Versão em Português

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade

Journal of Education and Research in Accounting

REPeC, Brasília, v. 11, n. 3, jul./set. 2017

Disponível online em www.repec.org.br

DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v11i3>

Data de publicação: 13 de julho de 2017

EQUIPE EDITORIAL

CORPO DIRETIVO

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

COMITÊ DE POLÍTICA EDITORIAL

Antonio Carlos Dias Coelho, Doutor, Universidade Federal do Ceará (UFC), CE, Brasil
Carlos Renato Theóphilo, Doutor, Universidade Montes Claros (Unimontes), MG, Brasil
Edgard B. Cornachione Jr., Ph.D., Universidade de São Paulo (USP), SP, Brasil
Emari Ott, Doutor, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), RS, Brasil
Ilse Maria Beuren, Doutora, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), SC, Brasil
Jacqueline Veneroso Alves da Cunha, Doutora, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), MG, Brasil
Orleans Silva Martins, Doutor, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), PB, Brasil
Patrícia Gonzalez Gonzalez, Doutora, Universidad del Valle (UV), Cali, Colômbia
Valcemiro Nossa, Doutor, Fucape Business School (FBS), ES, Brasil

EDITOR

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

EDITORES ADJUNTOS

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

CORPO EDITORIAL CIENTÍFICO

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

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

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

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

REVISÃO DE NORMALIZAÇÃO

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

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

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

PROJETO GRÁFICO

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

DIAGRAMAÇÃO

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

BIBLIOTECÁRIA

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

ASSISTENTE EDITORIAL

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

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

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

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

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

© Abracicon – Academia Brasileira de Ciências Contábeis – 2017



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

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

Trimestral

ISSN: 1981-8610

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

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

CDU-657

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

Editorial

Prezado leitor,

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

A partir da terceira edição de 2017, a REPeC passa a publicar seus artigos de acordo com a atualização de suas Diretrizes aos Autores (versão 2017). As principais modificações se referem à redução do limite de palavras por artigo (para 9.000 palavras) e à estrutura do resumo, que passa a seguir a estrutura dos principais *journals* internacionais.

Nesta edição, também comunicamos que a REPeC continuou classificada no estrato B1 do Qualis Periódicos do quadriênio 2013-2016, conforme documento publicado pela CAPES no último mês. Portanto, assim permanecerá até a próxima avaliação pela área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo.

No que se refere aos artigos científicos publicados neste número, a seguir é feita uma breve descrição de cada trabalho.

O primeiro trabalho, intitulado **“ENADE e Proposta Curricular do CFC: Um Estudo em Cursos Brasileiros de Ciências Contábeis”**, de autoria de *Vanessa Ramos Silva, Gilberto José Miranda e Janser Moura Pereira* avaliou se as instituições que oferecem o curso de Ciências Contábeis com fluxos curriculares mais próximos à proposta curricular do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) apresentam maiores notas no ENADE. Seus principais achados demonstram que os currículos acadêmicos das instituições públicas do tipo universidade têm maior proximidade com os conteúdos da proposta do CFC. Os testes ainda evidenciaram que as melhores notas do ENADE do ano de 2012 também foram de IES do tipo universidade, com administração pública.

Eduardo Bona Safe de Matos, Lucas Vieira Lôbo de Araújo, Mariana Guerra e Fernando Dal-Ri Murcia são os autores do trabalho intitulado **“Estudos Internacionais Sobre Valor Justo (2000-2016): Temáticas, Métodos e Sugestões de Pesquisas Futuras”**, cujo objetivo foi analisar as publicações sobre valor justo nos principais periódicos internacionais de contabilidade e classificá-los de acordo com temáticas e tipologias de pesquisa. Em seus resultados se identificou tendência crescente na produção científica sobre o tema, especialmente após 2011, com destaque nos cinco principais *journals* internacionais de contabilidade. A área de pesquisa se mostrou heterogênea, com publicações em diferentes temas, porém com destaque para: (i) comparação do valor justo com outros métodos de avaliação; e (ii) reações do mercado de ações ao valor justo. Ainda, observou-se a predominância de estudos quantitativos e com base em *archival*.

“**Taxonomia do Dark Triad: Revelações da Rede Científica no Meio Organizacional**” foi o terceiro trabalho publicado, escrito por *Márcia Figueredo D’Souza e Daniel Nelson Jones* e buscou caracterizar a pesquisa científica do Dark Triad no contexto organizacional e contábil, no período entre 2002 e 2014. Em seus resultados nota-se que, sobre o direcionamento dos artigos, o Narcisismo é o mais explorado e associado à liderança e tomada de decisão empresarial. A Psicopatia atrai atenção dos pesquisadores quanto ao comportamento aversivo do líder no meio corporativo. O Maquiavelismo tem maior ênfase em investigações relacionadas à manipulação. Especificamente à área contábil, a maioria associa os traços a comportamentos antiéticos com propensão a fraudes nos relatórios financeiros.

O quarto trabalho, com título “**A Constituição do Campo Científico e a Baixa Diversidade da Pesquisa Contábil Brasileira**”, de *Paulo Frederico Homero Junior* teve o objetivo de produzir uma hipótese plausível para explicar a ausência de uma linha consolidada de pesquisas interpretativas e críticas em Contabilidade no Brasil. Nos seus resultados o autor identifica a baixa autonomia do campo acadêmico em relação ao campo profissional, evidenciada pela origem dos cursos superiores em ciências contábeis a partir de esforços de lideranças da profissão e pelas constantes tentativas de ingerência das entidades profissionais sobre o ensino de Contabilidade, como causa da baixa diversidade na pesquisa contábil brasileira.

“**Determinantes da qualidade da informação contábil em grandes companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA**” de *Geovanne Dias de Moura, Mayara Zanchi, Sady Mazzioni, Francisca Francivânia Rodrigues Ribeiro Macêdo e Silvana Dalmutt Kruger* foi o quinto trabalho publicado, que identificou os fatores que influenciam na qualidade da informação contábil das maiores empresas listadas na BM&Bovespa. Seus resultados revelaram um índice médio de evidenciação equivalente a 78%. A maioria das companhias estavam listadas em níveis diferenciados de governança; eram auditadas por big four e possuíam Comitê de Auditoria. O percentual médio de concentração acionária foi 41,37%; em 44% delas havia investidores institucionais no quadro acionário; e apenas 19% negociavam ações em bolsa americana. Em relação aos fatores determinantes, verificou-se que o fato de a empresa ser auditada por big four; possuir Comitê de Auditoria; possuir participação acionária de investidores institucionais; e negociar ações em bolsa americana reflete-se em informações divulgadas de melhor qualidade.

O sexto trabalho é um caso de ensino, de *José Américo Pereira Antunes, Renata Sol Leite Ferreira da Costa e José Elias Feres de Almeida*, intitulado “**Liquidez ou Solvência, de Quem é a Culpa? A Análise Econômico-Financeira de uma Instituição Financeira**”, que ilustrou o uso de conceitos associados à liquidez e à solvência para suportar a tomada de decisões estratégicas de longo prazo. Em seus resultados, o Banco Y apresentou rápido crescimento da carteira de crédito, nos últimos anos, apoiado em uma estratégia de alongamento de prazos, que não foi acompanhado na mesma proporção pelo seu patrimônio líquido, levando ao aumento da alavancagem e à compressão do capital regulamentar. Insatisfeitos, os sócios discordavam quanto às causas do insucesso: seria um problema de liquidez, consequência da estratégia de alongamento da carteira de crédito, ou seria um problema de solvência, pois, além de ilíquida, a carteira seria também inadimplente?

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

Prof. Dr. Orleans Silva Martins
Editor Geral

ENADE e Proposta Curricular do CFC: um Estudo em Cursos Brasileiros de Ciências Contábeis

Resumo

Objetivo: este estudo teve o objetivo de avaliar se as instituições que oferecem o curso de Ciências Contábeis com fluxos curriculares mais próximos à proposta curricular do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) apresentam maiores notas no ENADE.

Método: na coleta de dados foram visitados os sítios eletrônicos de todos os cursos de Ciências Contábeis participantes do ENADE em 2012, tendo sido localizadas informações de 447 instituições, as quais compuseram a amostra do estudo. Na análise dos dados foram utilizados: estatística descritiva e o teste de *Wilcoxon*.

Resultados: os principais achados do estudo demonstram que os currículos acadêmicos das instituições públicas do tipo universidade têm maior proximidade com os conteúdos da proposta do CFC. Os testes ainda evidenciaram que as melhores notas do ENADE do ano de 2012 também foram de IES do tipo universidade, com administração pública.

Contribuições: a pesquisa contribui no sentido de evidenciar que os currículos brasileiros do curso de Ciências Contábeis são bastante divergentes da proposta curricular do CFC. Evidencia também que o maior alinhamento à referida proposta tende a estar associado a maiores notas no ENADE, o que valoriza a proposta enquanto parâmetro para novas revisões curriculares no Brasil.

Palavras-chave: Educação Contábil. Conselho Federal de Contabilidade. Currículo.

Vanessa Ramos da Silva

Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU) e Professora na Fundação Carmelitana Mário Palmério (FUCAMP). **Contato:** Rua Geraldo Roberto Gerken, 310, Santa Luzia, Uberlândia/MG, CEP: 38.408-724. E-mail: vanessaramossilva@hotmail.com

Gilberto José Miranda

Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade de São Paulo (USP) e Professor na Universidade Federal de Uberlândia (UFU). **Contato:** Av. João Naves de Avila, 2121, Campus Santa Mônica, Bloco F, Sala 1F253, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.408-902. E-mail: gilbertojm@ufu.br

Janser Moura Pereira

Doutor em Estatística e Experimentação Agropecuária pela Universidade Federal de Lavras (UFLA) e Professor na Universidade Federal de Uberlândia (UFU). **Contato:** Av. João Naves de Avila, 2121, Campus Santa Mônica, Bloco F, Sala 1F120, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.408-902. E-mail: janser@ufu.br

1. Introdução

As Instituições de Ensino Superior (IES) devem proporcionar o desenvolvimento das competências dos discentes necessárias à atuação profissional. Para isso necessitam de planejamentos adequados do processo de formação, o que se consubstancia no Projeto Político Pedagógico (PPP), documento elaborado com o propósito de estabelecer um planejamento com as principais ideias, elementos, estruturas curriculares e organizacionais de um curso de graduação (Veiga, 2003).

As IES estruturam seus PPP para cada curso, conforme as normatizações das respectivas áreas. As Diretrizes Curriculares Nacionais (DCNs) – Resolução Conselho Nacional de Educação (CNE)/Câmara de Educação Superior (CES) nº 10, de 16 de dezembro de 2004, orientam as instituições que oferecem o curso de Ciências Contábeis na elaboração do currículo acadêmico de contabilidade, dividido em três blocos de formação: Básica, Profissional e Teórico-Prática. O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) também emitiu, em 2009, uma proposta curricular com a finalidade de auxiliar e padronizar os currículos apresentados pelas IES.

A Contabilidade possui como base legislações que, constantemente, são adaptadas e modificadas. No âmbito internacional, as normatizações são criadas e alteradas com frequência. Seguindo o objetivo de padronizar a forma de fazer Contabilidade, o ensino também precisa de modificações, principalmente nos conteúdos abordados em disciplinas. Aos docentes e às IES, fica a função de adaptar seus planejamentos, métodos e conhecimentos, no intuito de preencher as lacunas e oferecer ensino de Contabilidade, com focos atualizados (Fouché, 2013).

Além dos aspectos acima evidenciados, há de se lembrar das profundas modificações trazidas pela Lei nº 11.638/2007, ao adotar as *International Financial Reporting Standards* (IFRS). De acordo com Jackling, Howieson e Natoli (2012), as IFRS impactam no ensino de contabilidade nos países que as adotaram, pois estão relacionadas ao ambiente organizacional que os discentes integrarão, e em alguns casos já estão inseridos. Segundo Carvalho e Salotti (2013), o Brasil é um dos poucos países com adequação completa das IFRS.

Com a heterogeneidade dos currículos apresentada pelas IES brasileiras, programas avaliativos são necessários a fim de garantir a qualidade do ensino ofertado. A Lei nº 10.861/2004 instituiu o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES) que estabeleceu três pilares de avaliação das IES: avaliação institucional; avaliação de cursos; e avaliação do desempenho de estudantes. Entre as ferramentas utilizadas pela avaliação está o Exame Nacional de Desempenho de Estudante (ENADE).

A qualidade do ensino de uma instituição é resultado do envolvimento de três componentes: corpo discente, corpo docente e IES (Corbucci, 2007). As variáveis relacionadas ao corpo docente podem interferir no desempenho acadêmico dos alunos, seja pela formação acadêmica ou profissional, estratégia ou método de ensino, regime de trabalho, titulação e experiência profissional. Quanto à IES, as variáveis podem ser classificadas em infraestrutura (ambiente de estudo) e organização didático-pedagógica (forma de ingresso, PPP, tamanho da turma e turno do curso) (Ferreira, 2015). Assim, o resultado da avaliação ENADE representa o desempenho da IES a partir da relação desses três aspectos.

Com base nos rendimentos obtidos pelas IES que ofertam o curso de Ciências Contábeis no ENADE 2012 e conforme o CFC sustenta sobre o fato da desarmonização curricular entre as instituições brasileiras, a questão que orienta este estudo é: **a maior proximidade curricular à proposta do Conselho Federal de Contabilidade está associada a maiores níveis de rendimento acadêmico no ENADE?** Diante do exposto, o objetivo geral da presente pesquisa é avaliar se as IES que possuem fluxos curriculares mais próximos à proposta do CFC apresentam maiores notas no ENADE dos cursos de Ciências Contábeis.

O objetivo de analisar os currículos das IES e apresentar as relações delas com o desempenho discente nos cursos brasileiros de graduação em Ciências Contábeis se justifica pelo fato de estudos dessa natureza ainda serem incipientes na literatura brasileira consultada. Ademais, a partir de 2008, a Contabilidade brasileira começou a passar por profundas mudanças em virtude da adoção dos padrões internacionais de contabilidade, com a aprovação da Lei nº 11.638/2007. Todavia, algumas IESs ainda apresentam currículos anteriores à legislação. Assim, esta pesquisa tem como contribuição prática a possibilidade de auxiliar os gestores de IES que estão em processo de adaptação ou criação de seus currículos e PPP, bem como colaborar com a produção de conhecimentos sobre avaliação das instituições de ensino superior.

2. Revisão Teórica

2.1 Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior – SINAES

A finalidade da avaliação se resume no interesse em aprimorar o conhecimento (Grizendi, Silva & Ferreira, 2008). Para Álvaro Méndez (2002, p. 14), “no âmbito educativo, a avaliação deve ser entendida como atividade crítica de aprendizagem, porque se assume que a avaliação é aprendizagem no sentido de que por meio dela adquirimos conhecimento”.

O SINAES possibilita uma avaliação, em todas as IES nacionais, dos cursos de graduação e do rendimento acadêmico dos graduandos, objetivando melhorar a qualidade da educação superior e a ampliação de sua oferta, garantindo os compromissos e responsabilidades sociais das IES (Brasil, 2004). Diante desse propósito, o SINAES, a partir de sua avaliação, caracteriza o perfil da instituição por meio de atividades, projetos, cursos oferecidos, programas e setores. A avaliação se atenta também em apontar as condições das instalações físicas, a qualificação do corpo docente e a estrutura pedagógica às quais os estudantes estão expostos (MEC, 2013).

Em outras palavras, o SINAES avalia os aspectos institucionais, o rendimento acadêmico dos estudantes e o curso de graduação. O ENADE mensura o rendimento dos estudantes, conforme o Art. 5º da Lei nº 10.861/2004:

§ 1º O ENADE aferirá o desempenho dos estudantes em relação aos conteúdos programáticos previstos nas diretrizes curriculares do respectivo curso de graduação, suas habilidades para ajustamento às exigências decorrentes da evolução do conhecimento e suas competências para compreender temas exteriores ao âmbito específico de sua profissão, ligados à realidade brasileira e mundial e a outras áreas do conhecimento.

[...]

§ 3º A periodicidade máxima de aplicação do ENADE aos estudantes de cada curso de graduação será trienal.

§ 4º A aplicação do ENADE será acompanhada de instrumento destinado a levantar o perfil dos estudantes, relevante para a compreensão de seus resultados.

[...]

§ 8º A avaliação do desempenho dos alunos de cada curso no ENADE será expressa por meio de conceitos, ordenados em uma escala com 5 (cinco) níveis, tomando por base padrões mínimos estabelecidos por especialistas das diferentes áreas do conhecimento (Brasil, 2004).

Conforme exposto, o ENADE avalia o rendimento do estudante, mediante competências específicas resultantes da sua formação. De acordo com Polidori, Marinho-Araújo e Barreyro (2006, p. 432), as “expectativas da formação na graduação incluem, para além do domínio de conteúdos, o desenvolvimento de posturas e processos que constituem o desenho de um perfil profissional esperado”.

O ENADE é composto por: uma prova constituída de questões que permitem medir o conhecimento e as habilidades; o questionário de impressões dos estudantes sobre a prova; o questionário socioeconômico, que tem o objetivo de caracterizar o perfil do estudante; e o questionário do coordenador(a) do curso (Brasil, 2004). O exame divide os conteúdos em: Formação Geral (25% da nota) e Formação Específica (75% da nota).

A avaliação de desempenho acadêmico realizada pelo ENADE auxilia as instituições no processo de autoavaliação, para aquelas que buscam melhoria contínua em seus PPPs. Segundo Polidori, Marinho-Araújo e Barreyro (2006, p. 434), o ENADE “pretende proporcionar reflexão no interior do próprio curso e da instituição, na medida em que se constitui como um momento privilegiado de interlocução com os estudantes, visando estimular a reflexão crítica e a avaliação de seus processos formativos”.

A aplicação do exame é realizada em todas as IES dos estados brasileiros:

Entre os objetivos da avaliação constam-se o de conhecer as fortalezas e os problemas da instituição, tratar da adequação de seu trabalho com respeito às demandas sociais, as clássicas e as novas, identificar os graus de envolvimento e os compromissos de seus professores, estudantes e servidores tendo em vista as prioridades institucionais básicas (INEP, 2004, p. 97).

Nesse sentido, o ENADE seria um importante instrumento para a avaliação do processo de ensino e aprendizagem no Brasil, pois, na visão de Worthen, Sander e Fitzpatrick (2004), a avaliação é um veículo de identificação, esclarecimentos e aplicação de critérios defensáveis para determinar valores, qualidade, utilidade e importância do objeto avaliado. Nesse sentido, segundo Peck e Gorzalski (2009) e Preskill e Caracelli (1997), informações provenientes de avaliações de cursos podem contribuir para a melhoria deles ao munirem os gestores de dados que possibilitam conhecimentos mais aprofundados sobre a realidade dos cursos e auxiliem na gestão dos referidos cursos.

A esse respeito, uma análise importante seria a do currículo, que é a ferramenta utilizada pela IES para estruturar a abordagem de conteúdos e suas respectivas cargas horárias na formação do discente. Todavia, existem algumas lacunas nesse processo que dificultam o cumprimento desse papel. De acordo com Rodrigues e Miranda (2013), os coordenadores de cursos não veem os resultados das avaliações como informações relevantes para melhorias nos cursos. Ademais, insta salientar que muitos deles alegam desconhecerem tanto o ENADE quanto o desempenho dos estudantes. Nesse mesmo diapasão, o estudo de Freitas, Barbosa, Galvão & Miranda (2015) indica que os cursos cujos gestores revelaram uma visão positiva acerca da qualidade e utilidade do Relatório de Curso do ENADE obtiveram notas mais altas na avaliação.

2.2 O currículo no âmbito dos cursos de Ciências Contábeis

O processo de planejamento pedagógico, além de permanente, busca o equilíbrio para o desenvolvimento do sistema educacional. De acordo com Ribeiro (2010), a prática educacional no ensino superior está em contínuo movimento, pois não é possível prever para um longo período as necessidades relacionadas à formação acadêmica, por isso os planejamentos do exercício educacional são constantes. Para Silva (1996, p. 23):

O currículo é um dos locais privilegiados onde se entrecruzam saber e poder, representação e domínio, discurso e regulação. É também no currículo que se condensam relações de poder que são cruciais para o processo de formação de subjetividades sociais. Em suma, currículo, poder e identidades sociais estão mutuamente implicados. O currículo corporifica relações sociais (Silva, 1996, p. 23).

Moreira e Silva (1997, p. 28) apontam o currículo como “um terreno de produção e de política cultural, no qual os materiais existentes funcionam como matéria-prima de criação e recriação e, sobretudo, de contestação e transgressão”. Por retratar fatores históricos, sociais e culturais, a elaboração de um currículo é “um processo social, no qual convivem lado a lado os fatores lógicos, epistemológicos, intelectuais e determinantes sociais como poder, interesses, conflitos simbólicos e culturais, propósitos de dominação dirigidos por fatores ligados à classe, raça, etnia e gênero” (Jesus, 2008, p. 2640). A esse respeito, Rojas-Rojas e Giraldo-Garcés (2015) destacam a relevância do currículo na transformação das práticas profissionais e dos ambientes nos quais se insere a Contabilidade.

Sacristán (2000, p. 16) apresenta o currículo como um “projeto baseado num plano construído e ordenado, relaciona a conexão entre determinados princípios e uma realização dos mesmos, algo que se há de comprovar e que nessa expressão prática concretiza seu valor”. A estrutura do currículo considera as competências e habilidades que devem ser desenvolvidas de forma que o discente participe do processo de construção do conhecimento e que ele não seja visto apenas como um sujeito inativo (Vasconcelos, 2008).

A programação de uma IES deve considerar “a substantividade e ordenação dos conteúdos do currículo, a configuração das atividades mais adequadas para lograr o que se pretende e a capacidade de realizar esses planos dentro de determinadas condições de espaço, tempo, [...] e estrutura organizativa” (Sacristán, 2000, p. 297). O planejamento do currículo é o ponto inicial para construir o conteúdo em concordância com o contexto de ensino, pensar sobre como será uma sequência antes de realizá-la, considerando tempo disponível, métodos que serão empregados, recursos disponíveis, entre outros (Jackson, 1990; Taylor, 1970).

Diante da composição dos aspectos relacionados ao currículo, seu objetivo é transformar o indivíduo de forma que ele consiga se desenvolver no ambiente relacionado à sua área e seja passível a certas mudanças em sua trajetória (Doll Jr., 1997). Quanto à construção do currículo, o desafio é que proporcione “competência humana integrada na velocidade dos tempos, inclusive para poder humanizar os processos inovadores” (Demo, 1998, p. 30).

Riccio e Sakata (2004, p. 35) comentam que “as instituições de ensino contábil dos diversos países são estimuladas a adequar-se às mudanças provocadas pela globalização”. As IES, sejam elas nacionais ou internacionais, diante do efeito de integração, se viram pressionadas a adaptar seus currículos de forma a abranger questões referentes a legislações, organizações e culturas (Kumar & Usunier, 2001; Kwiek, 2001; Wallace, 2003).

Porter e Carr (1999, p. 565), ao discutirem sobre o ensino de Contabilidade no mundo anglo-americano, ressaltam a “incapacidade dos programas existentes em preparar adequadamente os estudantes para o ambiente dinâmico e complexo dos negócios no qual entram após formados”. Os autores criticam o fato de as IES não fornecerem, aos discentes, métodos necessários para atuarem no mercado de trabalho, pois muitas vezes trabalham apenas conceitos e não os auxiliam a desenvolverem suas competências.

Os currículos das instituições brasileiras possuem como regulamentação norteadora a Resolução CNE/CES nº 10/2004, que institui as DCNs para os cursos de graduação em Ciências Contábeis. Com a autonomia e flexibilidade, as IES devem considerar que quanto maior o oferecimento ao graduando de ferramentas para desenvolver suas competências no período acadêmico, no tocante à estrutura do currículo, melhor serão seus desempenhos e sucesso profissional (Paola, 2009). Pires e Ott (2008, p. 7) destacam que:

As determinações da Resolução CNE/CES n. 10/2004 são amplas e flexíveis o que significa que cabe a cada IES definir, por exemplo, quais as disciplinas a serem ministradas e o número de horas-aula destinadas a cada conteúdo, desde que as diretrizes estabelecidas sejam observadas, ou seja, desde que os conteúdos curriculares sejam contemplados (Pires; Ott, 2008, p. 7).

Conforme citado pela Resolução nº 10/2004, a graduação em Ciências Contábeis possui inter-relação com outros ramos do conhecimento como Administração, Economia, Matemática e outros. Desta forma, as disciplinas de áreas afins e complementares contribuem com a formação contábil (Lagioia, Santiago, Gomes, & Ribeiro Filho, 2007). A ponderação feita pelos autores Capacchi, Moretto, Vancin & Padilha (2007, p. 12) é “se não se está formando pessoas muito generalistas, que na realidade sabem um pouco de tudo e nada com profundidade frente ao profissionalismo que é tão esperado pelos empresários”.

Sobre essa liberdade de abordagem dos currículos dos cursos de Ciências Contábeis, os autores Capacchi *et al.* (2007) analisaram em sua pesquisa a estrutura curricular e os desafios na formação dos cursos de Ciências Contábeis das universidades do Rio Grande do Sul. Em seus achados, os autores verificaram que nos cursos analisados, os currículos abordam um número reduzido de conteúdos específicos da área contábil e concluíram então que para as instituições pesquisadas, a formação era generalista e, não, especialista, logo, poderia interferir nos resultados desses discentes, em exames da área e em processos seletivos no meio profissional.

Galdino e Soares (2013, p. 2) investigaram se “a formação em Ciências Contábeis pelas universidades públicas da região norte do Brasil é predominantemente generalista ou especialista”. Sete IES compuseram a amostra do estudo e as análises foram realizadas apenas nas disciplinas obrigatórias dos currículos, separadas por “disciplinas contábeis” e “disciplinas não contábeis”. Os autores não conseguiram afirmar se a formação era, predominantemente, especialista ou generalista, devido à proximidade dos percentuais encontrados.

De acordo com Soares, Borgert, Pfitscher & Will (2012) na literatura especializada, currículos especialistas ou generalistas recebem diferentes tratamentos, esses conceitos seguem distintos argumentos, porém apropriados. De maneira resumida, os autores discutem que o formato generalista tem como principal característica os currículos com diversidades de conteúdos, seguindo a formação social e profissional. Já o currículo especialista tem o objetivo de penetrar e analisar, de modo mais profundo, tópicos específicos da Contabilidade, preparando assim um profissional especializado, em determinados segmentos da área.

O CFC destacou que, no ano de 2009, existiam mais de 1.000 currículos para o curso de Ciências Contábeis, dificultando a padronização nacional de conteúdo, ementa e bibliografia (CFC, 2009). Assim, emitiu uma Proposta Nacional de Conteúdo para o curso de Graduação em Ciências Contábeis, abrangendo:

- O perfil profissional esperado para o formando, em termos de competências e habilidades;
- Os componentes curriculares integrantes;
- Os sistemas de avaliação do estudante e do curso;
- O estágio curricular supervisionado; as atividades complementares;
- A monografia, o projeto de iniciação científica ou projeto de atividade como componente opcional da instituição; e
- O regime acadêmico de oferta (CFC, 2009, p. 19).

A percepção dos discentes sobre as disciplinas do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Paraná foi analisada por Corrêa, Antonovz e Espejo (2009). Os achados demonstraram que os conteúdos relacionados à Administração, Economia, Informática e Matemática não contribuem para a formação desses estudantes, além de classificarem a disciplina relacionada ao conteúdo Ética como pouco importante. Outra análise sobre conteúdos curriculares foi feita pela pesquisa de Rodrigues e Miranda (2013), com o foco em conteúdos mais presentes nos concursos brasileiros para o cargo de Contador, nos anos de 2011 e 2012, os quais identificaram um desacordo entre as sugestões curriculares da Resolução nº 10/2004, o CFC e o exigido pelas provas analisadas.

Oliveira, Silva, Miranda & Tavares (2015, p. 1) realizaram uma análise comparativa do nível de aderência dos currículos com a proposta curricular do CFC em Instituições Federais de Ensino Superior (Ifes) no Brasil. A comparação foi realizada com os blocos de conteúdos apresentados na proposta com as ementas curriculares das IFES. Os autores observaram que 55% das instituições analisadas aderem ao conteúdo proposto pelo Conselho. As disciplinas optativas tiveram menor aderência, já os conteúdos do bloco de formação teórico-prática apresentaram o maior nível de aderência, mesmo com uma diferença pequena entre a média de adoção entre as regiões. O Centro-Oeste foi a região com maior nível de aderência (61%).

Em outro estudo, Silva e Miranda (2016) realizaram análise curricular do curso de Ciências Contábeis em 447 IES brasileiras. Os autores diagnosticaram que quanto maiores as cargas horárias destinadas pelas instituições às disciplinas de formação básica, menor tenderiam ser os rendimentos dos discentes no ENADE, considerando que 75% do exame aborda questões referentes aos conteúdos de formação profissional.

A despeito dos estudos já realizados, algumas lacunas ainda prevalecem, como por exemplo, identificar se as instituições que possuem currículos mais alinhados à formação profissional teriam maiores notas no ENADE.

3. Metodologia

A pesquisa se classifica como descritiva, cuja abordagem é caracterizada como quali-quantitativa, devido a seu enfoque de tratamento estatístico dos dados, bem como a análise e interpretação de conteúdos. De acordo com Richardson (2011, p. 79), os dois métodos estão relacionados e “o aspecto qualitativo de uma investigação pode estar presente até mesmo nas informações colhidas por estudos essencialmente quantitativos”. Em relação aos procedimentos de coleta de dados foi utilizada a pesquisa documental.

A população é composta por IES de categoria administrativa pública e privada, que ofertaram o curso de Ciências Contábeis e receberam conceito ENADE em 2012, relacionadas na Planilha de Conceito Preliminar do Curso (CPC) do ano de 2012, disponibilizada no site do Inep (2012). No total, eram 995 IES, porém as instituições que não apresentaram a nota do concluinte no ENADE 2012 foram descartadas. Com isso, a população foi reduzida para 854 IES. Pesquisou-se o currículo acadêmico de todas as IES, em seus respectivos sites, o período de busca nos mesmos e para envio das solicitações por e-mail, foi de abril a julho de 2015. Foram coletados 589 currículos, no entanto, 142 IES não divulgaram as cargas horárias por disciplina; assim, a amostra ficou composta por 447 IES.

Inicialmente, foram feitas as análises descritivas da amostra com o objetivo de caracterizá-la. Posteriormente, os conteúdos dos currículos das IES participantes da amostra foram classificados de acordo com a proposta de Silva (2016), considerando-se a Resolução CNE/CES nº 10/2004, a Proposta Curricular do CFC e o estudo realizado por Rodrigues e Miranda (2013), conforme exposto na primeira coluna da Tabela 1.

Diante da autonomia de cada IES para a construção de seus currículos, algumas disciplinas encontradas não tinham sido citadas pela Proposta Curricular do CFC ou pela Resolução CNE/CES nº 10/2004. Com isso, dois grupos classificaram estes conteúdos: G19 (Outras disciplinas básicas), compostos por disciplinas como Metodologia de Pesquisa, Psicologia, Sociologia, Língua Portuguesa, Comunicação e Língua Estrangeira; e o G20 (NC) com os conteúdos não classificados nos outros grupos ou pela Resolução nº 10/2004 e a Proposta do CFC, pois algumas instituições apresentaram disciplinas relacionadas a temas religiosos e práticas desportivas.

Dentro da estatística descritiva, utilizou-se o Coeficiente de Variação (CV) Segundo Martins e Theóphilo (2007) é uma medida de dispersão, resultado da divisão do Desvio Padrão Amostral (S) pela Média Amostral (\bar{X}). Para análise do CV, os autores sugerem: (a) $CV < 15\%$: representa baixa dispersão; (b) $15\% < CV < 30\%$: representa média dispersão; e (c) $CV \geq 30\%$: representa elevada dispersão.

Também foi aplicado o teste de *Wilcoxon* para avaliar se existe diferença significativa referente aos fatores Região Brasileira, Categoria Administrativa e Organização Acadêmica em relação as variáveis dos 20 grupos de conteúdos. Cabe ressaltar que as análises foram implementadas no *freeware R (R Development Core Team, 2015)*.

4. Resultados

4.1 Análise descritiva dos dados

Todos os 26 estados brasileiros e o Distrito Federal fizeram parte da amostra. Os estados que apresentaram maior número de currículos foram: Rio Grande do Sul (RS) – 41; Santa Catarina (SC) – 43; Minas Gerais (MG) e Paraná (PR) – 51; e São Paulo (SP) – 66. Da região Sudeste, foram analisados 147 currículos, e da região Sul, 135. Juntas, elas representaram 63% da amostra total. Já da região Nordeste foram examinados 80 currículos; da região Centro-Oeste 50 e da região Norte, 35. Nesse sentido, a amostra retrata o fato de que as regiões Sul e Sudeste concentram as maiores quantidades de instituições com o curso de Ciências Contábeis no País.

As IES são classificadas pelo Inep em duas Categorias Administrativas: Públicas e Privadas. Examinando-se o banco de dados, nota-se que a amostra está dividida em 80,8% de instituições privadas e 19,2% de IES públicas. Nesse aspecto também, a amostragem reflete a composição da população, isto é, em torno de 80% de instituições de ensino na rede particular.

A caracterização que o Inep realiza de cada IES identifica também o tipo da Organização Acadêmica, divididas em: Universidades, Centros Universitários, Faculdades e Institutos Federais de Educação, Ciência e Tecnologia. Nesta amostra, 239 instituições são faculdades, 145 universidades e 63 centros universitários.

A Tabela 1, a seguir, apresenta a estatística descritiva da carga horária dos grupos de conteúdos pesquisados.

Tabela 1

Estatística Descritiva da Carga Horária dos Grupos de Conteúdos, 2015

Grupos	Proposta CFC	Mínima	Máxima	Média	Mediana	CV
G1 - Teorias da Contabilidade	180	40	340	149,84	144	46,176
G2 - Contabilidade Gerencial	360	120	380	425,98	420	110,244
G3 - Noções de Quantificações Financeiras	120	0	440	59,84	60	63,275
G4 - Finanças e Contabilidade Pública	180	0	240	98,93	80	38,049
G5 - Auditoria; Perícia e Arbitragem; Atuarial	150	0	400	193,68	180	55,145
G6 - Contabilidade Societária, Avançada e Internacional	390	60	576	290,75	288	87,734
G7 - Planejamento e Contabilidade Tributária	60	0	360	112,59	120	51,325
G8 - Contabilidade Aplicada	0	0	340	83,02	72	73,145
G9 - Responsabilidade Social	120	0	520	65,09	60	45,632
G10 - Administração	60	0	660	186,86	160	107,951
G11 - Economia	90	0	384	104,39	80	51,349
G12 - Direito	270	50	630	209,59	204	71,301
G13 - Métodos Quantitativos	210	80	557	234,30	240	64,989
G14 - Estágio	180	0	744	198,67	204	144,975
G15 - Atividades complementares	60	0	1024	184,21	180	150,614
G16 - Disciplinas Optativas	120	0	840	89,03	60	118,495
G17 - Laboratórios	120	0	620	164,26	152	97,978
G18 - Trabalho de Conclusão de Curso	120	0	624	101,34	80	100,036
G19 - Outras Disciplinas Básicas	210	0	483	226,72	240	87,625
G20 - Conteúdos não presentes na Proposta CFC	0	0	756	40,28	0	82,867

Legenda: CV: Coeficiente de Variação

Fonte: elaborada pelos autores.

Nota-se que somente cinco grupos tiveram carga horária mínima diferente de zero: G1 (Teorias da Contabilidade), G2 (Contabilidade Gerencial), G6 (Contabilidade Societária, Avançada e Internacional), G12 (Direito) e G13 (Quantitativo). Além dos três grupos relacionados com a contabilidade (G1, G2 e G6), as disciplinas que abordam conteúdos sobre Direito e Métodos Quantitativos foram consideradas, por todas as IES da amostra, como necessárias para a formação básica do profissional contábil.

A Tabela 1 demonstra que metade das instituições da amostra disponibiliza, no mínimo, 420 horas em seus currículos para as disciplinas relacionadas à área da Contabilidade, listadas no grupo G2 (Contabilidade Gerencial). O grupo G6 (Contabilidade Societária, Avançada e Internacional) também apresentou um alto valor para a mediana: 288 horas mínimas nos currículos de metade das IES pesquisadas. Isso é justificável, pois os conteúdos classificados nesse grupo estão relacionados com as principais disciplinas de Contabilidade. Assim a recorrência de questões pertinentes a essa abordagem tende a ser mais frequente nos exames de avaliação do rendimento acadêmico dos alunos de Ciências Contábeis.

A mediana foi de 72 horas para o grupo G8 (Contabilidade Aplicada), e as disciplinas deste grupo voltam-se para conteúdos aplicados a determinados setores da economia. O grupo G4 (Finanças e Contabilidade Pública), também com abordagem específica, nesse caso no Setor Público, apresentou carga horária mínima de 80 para 50% das IES.

Na Tabela 1, todos os grupos apresentaram coeficientes de variação maiores que 30%, ou seja, todos estão com alta dispersão (Martins & Theóphilo, 2007). O G4 (Finanças e Contabilidade Pública) apresentou o menor coeficiente em relação aos outros grupos (38,049%) e quase todos os grupos do “Bloco de Formação Teórico-Prática” passaram do nível 100% de dispersão relativa: G14 (Estágio), G15 (Atividades complementares), G16 (Optativas) e G18 (TCC). Somente o G17 (Laboratório) apresentou uma dispersão relativa menor, 97,978, mas não muito distante de 100. Ou seja, existe grande heterogeneidade no tocante à carga-horária destinada a cada grupo de conteúdos entre as IES brasileiras que ofertam o curso de Ciências Contábeis.

Esse resultado confirma a heterogeneidade dos currículos no território nacional preconizada pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC, 2009), o que, por um lado, pode ser positivo no sentido de privilegiar diferenças regionais, mas, por outro, dificulta intercâmbios entre alunos e podem ter reflexos em avaliações amplas como ENADE e Exame de Suficiência.

4.2 Relações entre ENADE (2012), os currículos pesquisados e a proposta curricular do Conselho Federal de Contabilidade

As cargas horárias presentes na proposta nacional de conteúdo para o curso de graduação em Ciências Contábeis pelo CFC, em 2009, foram comparadas com as médias das IES investigadas relativas aos 20 grupos de conteúdo analisados. O CFC (2009) destaca que, até o ano da publicação da proposta, mais de 1.000 cursos de Contabilidade tinham currículos diferentes e isso “dificulta não só os estudantes em termos de transferências, como também a oferta de um ensino mais harmonioso em termos de conteúdo, ementário e bibliografia” (CFC, 2009, p. 5).

Para comparar as cargas horárias destinadas pelas IES para cada um dos grupos de conteúdos, considerando-se categoria administrativa, organização acadêmica e região, executou-se o teste de *Wilcoxon*.

Tabela 2

Teste Wilcoxon: Categoria Administrativa, Organização Acadêmica e Região versus Proposta Curricular do Conselho Federal de Contabilidade, 2015

Grupos	Todas IES	Categoria Administrativa		Organização Acadêmica		Região Brasileira	
		Pública	Privada	Universidade	Centro Univ. e Faculdade	SUL e SE	CO, NO e NE
G1	0,0000	0,0008	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G2	0,0000	0,0005	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G3	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G4	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G5	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G6	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G7	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G8	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G9	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G10	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G11	0,0000	0,0274	0,0004	0,0013	0,0051	0,0002	0,0444
G12	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G13	0,0000	0,0043	0,0000	0,0224	0,0000	0,0000	0,0005
G14	0,0518	0,4130	0,0726	0,7396	0,0224	0,0285	0,7383
G15	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
G16	0,0000	0,8977	0,0000	0,2289	0,0000	0,0000	0,0000
G17	0,0000	0,0456	0,0000	0,0755	0,0000	0,0000	0,0000
G18	0,0000	0,2038	0,0000	0,7645	0,0000	0,0001	0,0000
G19	0,0000	0,4962	0,0000	0,0794	0,0000	0,0533	0,0000
G20	0,0000	0,0007	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

Legenda: CO – Centro Oeste; NE – Nordeste; NO – Norte; SE – Sudeste; Centro Univ. – Centro Universitário.

Fonte: Freeware R.

Quando se compara as medianas da amostra pesquisada por grupo de conteúdos com as cargas horárias constantes na proposta curricular do CFC, nota-se que, em geral, as cargas horárias das instituições pesquisadas são estatisticamente diferentes da proposta, a única exceção foi o grupo G14 (Estágio Supervisionado). Ou seja, em uma análise geral, este é o grupo de conteúdos cujas cargas horárias das IES brasileiras mais se aproximam da proposta curricular do CFC.

Quando se observa a categoria administrativa das IES pesquisadas, nota-se que, além do grupo G14 (Estágio Supervisionado), os grupos G16 (Optativas), G18 (TCC) e G19 (Outras disciplinas básicas), nas instituições públicas, também não possuem cargas horárias estatisticamente diferentes da proposta curricular do CFC. Todavia, com exceção do grupo G14 (Estágio Supervisionado), todos os outros grupos de conteúdo das IES privadas da amostra são diferentes estatisticamente da proposta do CFC.

Uma análise semelhante pode ser feita quando se observa a organização acadêmica das instituições pesquisadas. Neste caso, os grupos acima citados (G14, G16, G18 e G19), e também o grupo G17 (Laboratório) das universidades não apresentaram diferenças significativas ao se comparar as cargas horárias dos cursos pesquisados com a proposta curricular do Conselho Federal de Contabilidade. Portanto, os currículos das universidades se aproximam mais da proposta do CFC que os de centros universitários e faculdades.

No tocante à região de localização das instituições, o grupo G14 (Estágio Supervisionado) nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, bem como o grupo G19 (Outras Disciplinas Básicas), nas regiões Sul e Sudeste, não tiveram diferenças significativas de cargas horárias da proposta curricular do CFC. Isso reflete a declaração feita pelo próprio CFC em sua proposta, os quais criticavam a diversidade dos currículos entre as IES nacionais e defendiam a harmonização de conteúdos curriculares.

A seguir, os resultados do teste de médias das cargas horárias são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3

Teste de Médias *Wilcoxon* por tipo de Categoria Administrativa, Instituição e Região Brasileira, 2015

	Categoria Administrativa		Organização Acadêmica		Região Brasileira	
	Pública	Privada	Universidade	Centro Univ. e Faculdade	SUL e SE	CO, NO e NE
N	86	361	145	302	282	165
Média Ranks	282,50	210,06	280,83	196,72	250,85	178,12
Wilcoxon	10492		13655		15694	
p-valor	< 0,000		< 0,000		< 0,000	

Legenda: CO – Centro Oeste.

NE – Nordeste.

NO – Norte.

SE – Sudeste.

Centro Univ. – Centro Universitário.

Fonte: Freeware R.

O teste *Wilcoxon* também revela que o rendimento acadêmico medido pela nota ENADE das instituições pesquisadas é superior nas categorias: Universidades, Públicas e regiões Sul e Sudeste, ou seja, exatamente as instituições que possuem currículos mais próximos da proposta do CFC, conforme teste de *Wilcoxon*. Na amostra existem 275 IES privadas a mais que as públicas. Portanto, na maioria das instituições, os currículos não estão alinhados com a proposta do CFC de 2009. No entanto, os estados das regiões Sul e Sudeste, que concentram 63% da amostra, tendem a estruturar seus currículos mais alinhados com a proposta do CFC.

Na Pesquisa de Silva e Miranda (2016), foi evidenciado que as instituições que privilegiam conteúdos profissionais tendem a apresentar maiores resultados no ENADE, o que seria justificável, uma vez que 75% do conteúdo do referido exame é de natureza profissional. A esse respeito é importante salientar que na proposta curricular do Conselho Federal de Contabilidade predominam os conteúdos de natureza profissional.

5. Considerações Finais

O objetivo geral da presente pesquisa foi verificar se as IES brasileiras com currículos acadêmicos mais semelhantes à Proposta Curricular do CFC (2009) obtiveram maiores rendimentos no ENADE 2012.

A Resolução CNE/CES nº 10/2004 entrou em vigor três anos antes da implementação da Lei nº 11.638/2007, legislação que alterou o cenário da Contabilidade brasileira em virtude da adoção aos padrões internacionais, ou seja, os aspectos relacionados aos conteúdos profissionais da contabilidade passaram por adaptações. Considerando que essa é a principal vertente de avaliação do ENADE, mesmo que os currículos das IES estejam próximos à proposta da resolução, as instituições conseguem manter os conteúdos atualizados devido à flexibilidade e autonomia que as IES possuem para a definição dos currículos.

Nessa linha de entendimento, sob o argumento da diversidade curricular no Brasil que foi constatada neste estudo, o CFC emitiu, em 2009, a Proposta Curricular para os cursos de Ciências Contábeis. Os resultados demonstraram baixa aderência à referida proposta, pois apenas alguns grupos de conteúdos, em alguns tipos específicos de instituições, não apresentaram cargas horárias estatisticamente diferentes da proposta. As proximidades ocorreram, na maioria, em instituições públicas do tipo “universidade”. Os testes também revelaram que são estas as instituições que possuem, também, as maiores notas no ENADE. Estes resultados sugerem que as instituições que possuem currículos mais similares à proposta do CFC tendem a apresentar maiores rendimentos no ENADE.

Os dados também revelaram que muitas instituições apresentaram cargas elevadas de disciplinas de conteúdos básicos em detrimento de conteúdos profissionais. Uma hipótese para tanto seria o aproveitamento de professores em disciplinas compartilhadas entre cursos, como Administração e Ciências Contábeis. Cabe lembrar que 75% das questões avaliadas no ENADE se referem a conteúdos profissionais. Assim, as instituições que possuem currículos com maior foco nos conteúdos profissionais tendem a apresentar maiores notas no ENADE. Da mesma forma, as instituições que privilegiam conteúdos profissionais também se aproximam mais da Proposta Curricular do CFC.

Mas é importante lembrar que a formação focada, exclusivamente, nos conteúdos profissionais pode implicar a formação de profissionais com conhecimentos e habilidades voltadas basicamente para os aspectos técnicos da profissão, a chamada formação especialista (Capacchi et al. 2007; Soares et al., 2012). Todavia, no cenário atual, além do conhecimento profissional o currículo deve contribuir com o desenvolvimento de habilidades, como pensamento crítico, capacidade de trabalho em grupo, entre outras características fundamentais na formação do contador para atuação no mundo globalizado, conforme Rojas-Rojas e Giraldo-Garcés (2015), o ensino contábil deve provocar mudanças sobre aspectos sociais e humanos na comunidade contábil.

Quando se avalia o rendimento acadêmico tendo por base o ENADE, é preciso deixar claro que diversas outras variáveis afetam este indicador. São outros atributos das instituições de ensino características dos professores e, principalmente, dos discentes (Miranda, Lemos, Oliveira, & Ferreira, 2015).

Entre as contribuições desse estudo, cabe destacar que, no tocante à carga horária dos conteúdos, os currículos brasileiros do curso de Ciências Contábeis são bastante divergentes da proposta curricular CFC. No entanto, o maior alinhamento à referida proposta tende a estar associado a maiores notas no ENADE, o que valoriza a proposta enquanto parâmetro para novas revisões curriculares.

Para estudos futuros, sugere-se investigar se a maior proximidade curricular da proposta do CFC está associada a maiores rendimentos no Exame de Suficiência em Contabilidade. Conforme o resultado encontrado, será possível realizar um comparativo entre a abordagem do exame aplicado pelo Conselho da classe contábil com a prova elaborada pelo MEC para os estudantes do curso de Ciências Contábeis.

Referências

- Álvaro Méndez, J. M. (2002). *Avaliar para conhecer examinar para excluir*. Porto Alegre: Artmed.
- Brasil. *Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007*. (2007). Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Recuperado em 20 junho, 2017, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm.
- Brasil. Ministério da Educação. *Resolução CNE/CES nº 10, de 16 de dezembro de 2004*. (2004) Diretrizes curriculares nacionais para o curso de graduação em Ciências Contábeis. Recuperado em 20 junho, 2017, http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/rces010_04.pdf.

- Capacchi, M., Moretto, C. F., Vancin, V. & Padilha, F. A. R. (2007). A prática do ensino contábil no Estado do Rio Grande do Sul: uma análise da grade curricular frente às exigências legais e necessidades acadêmicas. In: CONGRESSO ANPCONT, 1., 2007, Gramado. *Anais...* Gramado: ANPCONT.
- Capacchi, M., Moretto, C. F., Vancin, V. & Padilha, F. A. R. (2007). A prática do ensino contábil no Estado do Rio Grande do Sul: uma análise da grade curricular frente às exigências legais e necessidades acadêmicas. *Anais do Congresso Anpcont*, Gramado, RS, Brasil, 1.
- Carvalho L. N. & SALOTTI, B. M. (2013). Adoption of IFRS in Brazil and the Consequences to Accounting Education. *Issues in Accounting Education*, 28(2), p. 235-242. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/iace-50373>.
- Conselho Federal de Contabilidade - CFC. (2009). *Proposta nacional de conteúdo para o curso de Graduação em Ciências Contábeis*. 2ª. ed. revista e atualizada. Brasília: CFC.
- Corbucci, P. R. (2007). *Desafios da educação superior e desenvolvimento no Brasil*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).
- Corrêa, M. D., Antonovz, T. & Espejo, M. M. S. B. (2009). A percepção dos Alunos sobre a Importância das Disciplinas do Currículo do Curso de Ciências Contábeis: reflexões diante do contexto contemporâneo. *Anais Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade*, Curitiba, PR, Brasil, 2.
- Demo, P. (1998). *Conhecimento Moderno: sobre a Ética e Intervenção do Conhecimento*. Petrópolis: Vozes.
- Doll Jr, W. E. (1997). *Currículo: uma perspectiva pós-moderna*. Porto Alegre: Artes Médicas.
- Ferreira, M. A. (2015). *Determinantes do desempenho discente no ENADE em cursos de ciências contábeis*. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, MG, Brasil.
- Fouché, J. P. (2013). A renewed call for change in accounting education practices. *Int J Edu Sci*, 5(2), p. 137-150. Recuperado em: <http://krepublishers.com/02-Journals/IJES/IJES-05-0-000-13-Web/IJES-05-2-000-13-Abst-PDF/IJES-05-2-137-13-181-Fouche-J-P/IJES-05-2-137-13-181-Fouche-J-P-Tt.pdf>.
- Fouché, J. P. (2013). A renewed call for change in accounting education practices. *Int J Edu Sci*, 5(2), p. 137-150. Recuperado em 20 junho, 2017, de <http://krepublishers.com/02-Journals/IJES/IJES-05-0-000-13-Web/IJES-05-2-000-13-Abst-PDF/IJES-05-2-137-13-181-Fouche-J-P/IJES-05-2-137-13-181-Fouche-J-P-Tt.pdf>.
- Freitas, S. C., Barbosa, I., Galvão J. A. & Miranda J. M. (2015) Percepção acerca da qualidade e utilidade do relatório de avaliação do ENADE: um estudo na área de negócios. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 12(27), p. 117-136. Recuperado em 20 junho, 2017, de <https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/view/2175-8069.2015v12n27p117>. DOI: <http://dx.doi.org/10.5007/%x>.
- Galdino, J. A. & Soares, S. V. (2013). O Aspecto Generalista ou Especialista da Formação em Ciências Contábeis nas Universidades Públicas da Região Norte do Brasil: uma análise curricular. *Anais do Encontro de Ensino e Pesquisa em Administração e Contabilidade*, Curitiba, PR, Brasil, 4
- Grizendi, J. C. M., Silva, J. A. O. & Ferreira, V. C. P. A. (2008). Contribuição da Avaliação Continuada para a Melhora do Desempenho Discente: relato de uma experiência. *Estação Científica Online*, 6.
- INEP. (2004). *SINAES: Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior: da concepção à regulamentação*. 2. ed. Brasília (DF): MEC.
- INEP. *Conceito Preliminar do Curso – CPC*. (2012). Recuperado em 20 junho, 2017, de <http://portal.inep.gov.br/educacao-superior/indicadores/cpc>.
- Jackling, B., Howieson, B. & Natoli, R. (2012). Some Implications of IFRS Adoption for Accounting Education. *Australian Accounting Review*, 22, p. 331-340.

- Jackson, P. W. (1990). *Life in Classrooms*. New York: Teachers College Press.
- Jesus, A. R. (2008). Currículo e educação: conceito e questões no contexto educacional. *Anais do Congresso Nacional de Educação*, Curitiba, PR, Brasil, 8.
- Kwiek, M. (2001). The Internationalization and Globalization in Central and East European Higher Education. *Society for Research in Higher Education International News*, 47, 3-5.
- Kumar, R. & Usunier, J. (2001). Management Education in a Globalizing World Lessons from the French Experience. *Management Learning, Sage Publications*, 32(3), p. 363-391.
- Lagioia, U. C. T., Santiago, H. L. F., Gomes, R. B. & Ribeiro Filho, J. F. (2007). Uma investigação sobre as expectativas dos estudantes e o seu grau de satisfação em relação ao curso de Ciências Contábeis. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 4(8), p. 121-138.
- Martins, G. A. & Theóphilo, C. R. (2007). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo: Atlas.
- MEC – Ministério da Educação. (2013). *Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (SINAES)*. Recuperado em 12 maio, 2015, de: http://portal.mec.gov.br/index.php/?id=12303&option=com_content.
- Miranda, G. J.; Lemos, K. C. S.; Oliveria, A. S. & Ferreira, M. A. (2015). Determinantes do Desempenho Acadêmico na Área de Negócios. *Revista Meta: Avaliação*, 7(20), p. 175 – 209.
- Moreira, A. F. B. & Silva T. T. (org.). (1997). *Currículo, cultura e sociedade*. 2ª. ed. São Paulo: Cortez.
- Oliveira, K. G, Silva, V. R., Miranda, G. J. & Tavares, M. (2015). Análise comparativa entre os currículos das IFES brasileiras e a proposta curricular do conselho federal de contabilidade. *Anais do Congresso Anpcont*, Curitiba, PR, Brasil, 9.
- Paola, M. D. (2009). Does Teacher Quality Affect Student Performance? Evidence From an Italian University. *Bulletin of Economic Research*. 61(4), p. 353-377.
- Peck, L. R. & Gorzalski, L. M. (2009). An evaluation use framework and empirical assessment. *Journal of MultiDisciplinary Evaluation*, 6(12), p. 139-156. DOI: <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2015v12n27pl17>.
- Pires, C. B. & Ott, E. (2008). Estrutura curricular do curso de Ciências Contábeis no Brasil versus Estruturas curriculares propostas por organismos internacionais. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 8.
- Polidori, M. M., Marinho-Araujo, C. M., Barreyro & G. B. (2006). SINAES: perspectivas e desafios na avaliação da educação superior brasileira. *Ensaio*. 14(53), p. 425-436.
- Porter, B. & Carr, S. (1999). From Strategic Plan to Practical Realities: Developing and Implementing a Zero-Based Accounting Curriculum. *Issues in Accounting Education*, 14(4). DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/iace.1999.14.4.565>.
- Preskill, H. & Caracelli, V. (1997). Current and developing conceptions of use: Evaluation use tig survey results. *Evaluation Practice*, 18(3), p. 209-225.
- R Development Core Team. (2015). *R: A language and environment for statistical computing*. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. Recuperado em 20 junho, 2017, de: <http://www.R-project.org/>.
- Ribeiro, V. N. C. (2010). Planejamento Educacional: organização de estratégias e superação de rotinas ou protocolo institucional? *Revista Científica Online*, 4(1), p. 1-12. Recuperado em 20 junho, 2017, <http://www.faculdadeatenas.edu.br/arquivos/NucleoIniciacaoCiencia/REVISTAS/REVIST2010/10.pdf>.
- Richardson, R. J. (2011). *Pesquisa Social: métodos e técnicas*. 3ª. ed. São Paulo: Atlas.

- Riccio, E. L. & Sakata, M. C. G. (2004). Evidências da globalização na educação contábil: estudo das grades curriculares dos cursos de graduação em universidades brasileiras e portuguesas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 15(35), p. 35-44. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772004000200003>.
- Rodrigues, B. C. O. & Miranda, G. J. (2013). Concursos para contador: quais conteúdos vêm sendo priorizados? Anais do Congresso Brasileiro de Custos, Uberlândia, MG, Brasil, 20.
- Rojas-Rojas, W. & Giraldo-Garcés, G. A. (2015). Humanidades y formación contable: una relación necesaria para otear una reorientación de la profesión contable. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40), p. 261-276. DOI: <http://10.11144/Javeriana.cc16-40.hfcr>.
- Sacristán, J. G. (2000). *Currículo: Uma Reflexão Sobre a Prática*. Tradução de Ernani Ferreira da Fonseca Rosa. Porto Alegre: Artmed.
- Silva, T. T. (1996). *Identidades terminais: as transformações na política da pedagogia e na pedagogia da política*. Petrópolis: Vozes.
- Silva, V. R. (2016). *ENADE e fluxo curricular nos cursos de graduação em ciências contábeis no Brasil*. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, MG, Brasil.
- Silva, V. R. & Miranda, G. J. (2016). ENADE e fluxo curricular nos cursos de graduação em ciências contábeis no Brasil. *Revista Universo Contábil*, 12(4), p. 30-47.
- Soares, V. S., Borgert, A., Pfitscher, E. D. & Will A. R. (2012). Currículo dos cursos de Ciências Contábeis das Universidades Federais da Região Sul do Brasil: Formação especialista ou generalista. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 31, p. 7-21. DOI: <http://10.4025/enfoque.v31i2.13997>.
- Taylor, P. (1970). *How teachers plan their courses*. Studies in curriculum planing. Londres. NFER.
- Vasconcelos, C. S. (2008). Planejamento: projeto de ensino-aprendizagem e projeto político-pedagógico – elementos metodológicos para elaboração e realização, 18ª. ed, São Paulo: Libertad Editora.
- Veiga, I. P. A. (2003). Inovações e Projeto Político-Pedagógico: uma relação regulatória ou emancipatória? *Cad. Cedes*, 23(61), p. 267-281.
- Wallace, M. (2003). Managing the Unmanageable? Coping with Complex Educational Change. *Educational Management & Administration*, 31(1), p. 9-29.
- Worthen, B. R.; Sander, J. R.; Fitzpatrick, J. L. *Avaliação de programas: concepções e práticas*. São Paulo: EDUSP, 2004.

Estudos Internacionais Sobre Valor Justo (2000-2016): Temáticas, Métodos e Sugestões de Pesquisas Futuras

Resumo

Objetivo: Analisar as publicações sobre valor justo nos principais periódicos internacionais de contabilidade e classificá-las de acordo com temáticas e tipologias de pesquisa.

Método: O estudo corresponde a uma revisão de literatura descritiva e de escopo, nos moldes de Paré, Trudel, Jaana e Kitsiou (2015), sendo a amostra composta por 111 artigos publicados, no período de 2000 a 2016, nos trinta journals mais relevantes, segundo Matherly e Shortridge (2009).

Resultados: Identificou-se tendência crescente na produção científica sobre o tema, especialmente após 2011, com destaque nos cinco principais journals internacionais de contabilidade.

A área de pesquisa se mostrou heterogênea, com publicações em diferentes temas, porém com destaque para: (i) comparação do valor justo com outros métodos de avaliação; e (ii) reações do mercado de ações ao valor justo. Ainda, observou-se a predominância de estudos quantitativos e com base em archival

Contribuições: A união de diferentes estudos, métodos e abordagens sobre o valor justo condensa as principais pesquisas na área, contribuindo para a compreensão do debate e, principalmente, para observação do fenômeno da utilização do valor justo, que não é consensual do ponto de vista teórico e prático.

Palavras-chave: Valor Justo; Revisão de literatura; Pesquisa em Contabilidade; IFRS 13; SFAS 157.

Eduardo Bona Safe de Matos

Doutorando em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP) e Professor na Universidade de Brasília (UnB). **Contato:** Campus Universitário Darcy Ribeiro, Prédio da Face, Sala BT2 54/7, Asa Norte, Brasília(DF), CEP: 70910-900.
E-mail: eduardobona@unb.br

Lucas Vieira Lôbo de Araújo

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília (UnB). **Contato:** Campus Universitário Darcy Ribeiro, Prédio da Face, Sala BT2 54/7, Asa Norte, Brasília(DF), CEP: 70910-900.
E-mail: lukwolf@hotmail.com

Mariana Guerra

Doutora em Administração pela Universidade de Brasília (UnB) e Professora na Universidade de Brasília (UnB). **Contato:** Campus Universitário Darcy Ribeiro, Prédio da Face, Sala BT2 54/7, Asa Norte, Brasília(DF), CEP: 70910-900.
E-mail: profamarianaguerra@gmail.com

Fernando Dal-Ri Murcia

Doutor em Contabilidade e Controladoria pela Universidade de São Paulo (USP) e Professor na Universidade de São Paulo (USP). **Contato:** Avenida Professor Luciano Gualberto, 908, FEA 3, Sala 237, Cidade Universitária, São Paulo(SP), CEP: 05508-010.
E-mail: murcia@usp.br

1. Introdução

A Contabilidade, ao longo de sua existência, tem se adaptado às mudanças dos mercados, de forma a disponibilizar informações acuradas e relevantes aos seus usuários (Iudícibus & Martins, 2007). Essas adaptações abrangem, inclusive, os métodos de avaliação e mensuração de ativos e passivos, ampliando-se a discussão sobre esses métodos, entretanto, somente a partir do século XX. Em destaque, os debates enfocam o conceito de valor e as contradições apresentadas entre custo histórico e valor justo (Martins, 2000; Iudícibus, Martins & Carvalho, 2005). Para Lustosa (2016), com a evolução dos mercados e das transações econômicas, é possível observar não só mudanças de contexto, mas também de paradigmas, uma vez que, consoante Barley e Haddad (2007), passou-se do padrão de mensuração pelo custo histórico para valor justo.

Essa transição motivou, em 2006, ao *Financial Accounting Standards Board* (Fasb) a emitir a SFAS 157 – *Fair Value Measurement* –, pronunciamento este que trata especificamente da avaliação a valor justo, agrupando em um mesmo documento conceitos e estruturas de mensuração antes apresentadas em diversos pronunciamentos do Fasb. A proposta era de esclarecer e tornar mais consistente a aplicação do conceito (Barth, 2007), sendo observado, a partir de então, o aumento no número de publicações relacionadas ao tema. No âmbito das normas internacionais, o *International Accounting Standards Board* (Iasb) emitiu, em 2011, a IFRS 13 – *Fair Value Measurement*, que no cenário brasileiro corresponde ao Pronunciamento Técnico CPC 46 – Mensuração do Valor Justo.

Outro destaque no debate sobre valor justo é a crise financeira iniciada em 2007/08, que levou a discussões relacionadas à influência exercida pela contabilidade por valor justo no cenário econômico, e até que ponto a aplicação desse conceito aumentou os efeitos da crise (Markarian, 2014). Devido aos diversos questionamentos, o Fasb ainda publicou a SFAS 157-4, reafirmando a SFAS 157, porém lançando alterações no modelo de mensuração que permitiriam às entidades apresentar demonstrações com números próximos aos do período pré-crise (Lustosa, 2016). Outras discussões sobre o valor justo remetem à questão da sua relevância para a instauração da crise (Markarian, 2014) e a influência da crise na forma de utilização do valor justo (Goh, Li, Ng & Yong, 2015).

Marra (2016) entende que a importância da discussão do conceito do valor justo deve-se à dicotomia no entendimento daqueles que são a favor ou contra esse método. Há ainda o debate sobre a utilização do valor justo por parte dos divulgadores de informação: se oportunista ou realmente informativa (Blacconiere, Frederickson, Johnson & Lewis, 2011); ou seja, se a informação com base no valor justo é realmente relevante aos usuários (Whittington, 2008; Valencia, Smith & Ang, 2013).

Uma das principais críticas à aplicação do valor justo decorre de sua subjetividade na ausência de mercados líquidos para a mensuração de ativos e passivos. Nesses casos, a marcação a mercado (*mark to market*) acaba sendo substituída pela marcação a modelo (*mark to model*). A marcação se torna ainda mais subjetiva no chamado nível três, em que as premissas utilizadas na mensuração não são observáveis, isto é, quando são definidas pela própria administração da empresa. Esse cenário possibilita a utilização do valor justo de forma oportunística, o que prejudica a qualidade da informação contábil (Bryan & Lilien, 2013).

A não conformidade na prática da mensuração a valor justo pode, inclusive, evidenciar a necessidade de melhorias nas próprias características qualitativas do *conceptual framework*. Há, portanto, relevância acadêmica neste tema amplamente debatido, cuja definição conceitual ainda não é consenso (Barth, 2007). Considerando que as pesquisas abordam de forma distinta a aplicação do conceito e podem focar diferentes facetas do valor justo, e que, ainda, não existem trabalhos que exauam a revisão literária do tema, questiona-se: **quais são as principais temáticas, métodos e características das publicações sobre o valor justo nos principais periódicos internacionais de contabilidade?**

O objetivo deste trabalho é, portanto, analisar os artigos sobre valor justo publicados nos principais periódicos internacionais de contabilidade e classificá-los de acordo com as temáticas e tipologias de pesquisa. Ainda, as características referem-se a autorias e fontes das publicações. Ressalta-se que não se trata de estudo de natureza bibliométrica ou sociométrica, ou ainda de um estudo epistemológico, mas, sim, de revisão de literatura descritiva e de escopo, nos moldes de Paré, Trudel, Jaana e Kitsiou (2015) (cf. Seção 3).

Além da importância para professores, pesquisadores e profissionais, o estudo justifica-se por contribuir para a literatura científica ao caracterizar a pesquisa realizada sobre o valor justo nos últimos 16 anos (2000 a 2016) pelo meio acadêmico internacional. Esse período de análise inicia-se no ano de criação do IASB, órgão que defende o processo de reconhecimento e defesa do valor justo, passando, portanto, por períodos de construção do conceito, críticas e crise financeira, até os dias atuais. A seleção dos periódicos internacionais, por sua vez, foi baseada em Matherly e Shortridge (2009), que realizam uma avaliação e ranqueamento dos principais *journals* internacionais da área contábil.

O artigo encontra-se dividido em cinco seções. A presente introdução é seguida pela revisão da literatura, na qual se apresenta as principais discussões sobre valor justo nas pesquisas internacionais. Após, descrevem-se os procedimentos metodológicos. Na seção quatro, apresentam-se os resultados e suas análises. Por fim, tem-se considerações finais e sugestões de pesquisas futuras.

2. Revisão da Literatura

A partir do desenvolvimento do método das partidas dobradas, por volta do século XII, a contabilidade por custos históricos tornou-se predominante, passando por adaptações e avanços, até o surgimento e a aplicação do valor justo (Iudícibus & Martins, 2007). Richard (2005) trata o *fair value* (termo em inglês para valor justo) como uma inovação, ou até mesmo revolução, na Contabilidade.

Apesar de o conceito e a aplicação do valor justo estarem normatizados, não há consenso entre os pesquisadores (Barth, 2007). Destaca-se, inclusive, que os conceitos apresentados pelo Fasb e Iasb foram motivos de significativa discussão e rejeição no meio acadêmico (Iudícibus, Martins & Carvalho, 2005). A despeito disso, como método de mensuração de ativos e passivos, o valor justo pode ser expresso como o valor resultante de uma transação em que nenhuma das partes pode impor sua vontade (Niyama & Silva, 2008).

2.1 Principais discussões sobre valor justo

As publicações têm se concentrado em três principais temáticas: (i) o debate sobre confiabilidade, utilidade e benefícios do valor justo; (ii) as diferenças entre este e os demais métodos de mensuração, segundo as normas publicadas; e, (iii) as influências do valor justo em diversas áreas do mercado e da Contabilidade (Barth, 2007). No presente estudo, especificamente, dá-se enfoque à primeira, predominante pelo volume de publicações. Cumpre destacar que, na contextualização que se segue, revisam-se também as publicações participantes da amostra deste trabalho, ou seja, os artigos vinculados aos 30 *journals* internacionais de Contabilidade mais relevantes segundo Matherly e Shortridge (2009).

2.1.1 Normatização do valor justo

Os debates sobre as regras de contabilização por valor justo cresceram após a crise financeira iniciada em 2007/08 (Lustosa, 2016), porém a discussão e teorização sobre o tema acontecem há mais tempo (Richard, 2005). Nas últimas décadas, os principais pontos de interesse das pesquisas sobre a normatização do valor justo têm sido os pronunciamentos do Iasb e Fasb, em geral, apontando possíveis efeitos dessas normas no meio contábil (Song, Thomas & Yi, 2010; Bolívar & Galera, 2012; Goncharov & Triest, 2014) ou aspectos das normas (Elad, 2004; Jiang, Wang, & Xie, 2015). Whittington (2008), por exemplo, critica ao afirmar que as normas sobre valor justo consideram mercados perfeitos sendo esses, na verdade, ligeiramente imperfeitos e, portanto, desconsiderados no contexto normativo.

A edição do SFAS 157, por sua vez, também é objeto de estudo, a exemplo de Magnan, Menini e Parbonetti (2015) e Lustosa (2016). Entretanto, o interesse da academia se expande às outras SFAS, em pesquisas que abrangem temas específicos da Contabilidade, como os estudos de Beatty e Weber (2006) e Jarva (2009), que analisam a SFAS 142 – *Goodwill and Other Intangible Assets* –, em uma abordagem relacionada ao valor justo.

Outro foco tem sido a interação da normatização do valor justo com a administração governamental. Galdini e Grossi (2014), Song, Thomas e Yi (2010) e Bolívar e Galera (2012) analisam como o método de mensuração *fair value* afeta a contabilidade pública. Já Palea (2015) analisa a relação da normatização do valor justo com os governos em nível de bloco econômico, com aplicação na União Europeia.

2.1.2 Efeitos e relações internas à entidade

Pesquisas têm sido feitas sobre valor justo em relação a temas que abrangem a relação do *fair value* com decisões internas nas entidades e a relação daquele com estas. Os estudos vão desde a análise do valor justo como método de avaliação de certas contas ou operações (Goncharov & Triest, 2014) às comparações entre o valor justo e outros métodos (Quagli & Avallone, 2010; Christensen & Nikolaev, 2013).

Sobre a interação do valor justo com análises de créditos/riscos, Gray (2003) atesta que as normas contábeis sobre *fair value* causam más mensurações dos riscos/taxas de juros, e tal efeito é também identificado em Gaynor, McDaniel e Yohn (2011), ao afirmarem que essas normas são contra intuitivas, podendo levar a erros em análises de créditos por parte dos usuários. Em contraponto, Lachmann, Stefani e Wohrmann (2015) afirmam que mudanças recentes nas normas diminuiriam os riscos de mensurações e interpretações erradas, ainda que tais problemas continuem existindo.

Já sobre dividendos, outro ponto de discussão, Goncharov e Triest (2011) afirmam ter uma relação negativa entre ajustes ao valor justo e mudanças nos dividendos. Ainda, em publicação posterior, Goncharov e Triest (2014) atestam, após um estudo de caso, que mudanças nas normas de valor justo afetaram a política de dividendos de forma a causar omissões de partes destes. Relacionado a omissões, Bryan e Lilien (2013) demonstram que o valor justo, em combinação com estruturas contábeis não inseridas no balanço, podem permitir tripla contagem de renda.

Pesquisas dos últimos 16 anos têm comparado o valor justo a outros métodos. Nesse aspecto, Christensen e Nikolaev (2013), ao compararem a usabilidade do valor justo e do custo histórico no mercado, entendem que o primeiro tem uso limitado na contabilidade de ativos não financeiros, indicando que o *fair value* provavelmente não se tornaria o método padrão de forma voluntária. Linsmeier (2013) afirma que isso se deve à relevância do valor justo e do custo histórico na renda e não a problemas na confiabilidade do valor justo. Ainda sobre a comparação entre métodos, Danbolt e Rees (2008) afirmam que a relevância da adoção do valor justo pode variar dependendo das planilhas e informações disponíveis aos usuários.

Em relação à informação proporcionada pelo valor justo, Khurana e Kim (2003) defendem que o custo histórico é mais informativo que o *fair value* em relação a empréstimos e depósitos bancários; relação endossada por Cantrell, McInnis e Yust (2014), ao afirmarem que o custo histórico é mais útil do que o valor justo em prever clientes incobráveis futuros, empréstimos não pagos e insolvências bancárias, em curto e longo prazo. Em contraste com estes estudos, Liang e Riedl (2014) afirmam que o valor justo melhora a capacidade de se preverem os balancetes, apesar de reduzir previsibilidade do resultado líquido.

2.1.3 Efeitos e relações externas às entidades

Há ainda estudos sobre a relação do valor justo com os efeitos externos às entidades. Embora focados na normatização em si, Jiang, Wang e Xie (2015), por exemplo, analisam a reação do mercado à renúncia do presidente do Fasb, que poderia vir a afetar as propostas de normas de valor justo, concluindo que o mercado reagiu de forma positiva a renúncia, principalmente os bancos que seriam mais afetados pelos novos requerimentos do valor justo para empréstimos. Ainda sobre reações externas ao valor justo, So e Smith (2009) afirmam que os preços de mercado, valor de mercado de ações e a expectativa de retorno de investimento por partes dos investidores são maiores quando as mudanças em relação a utilização do valor justo são evidenciadas nas publicações contábeis, resultado este corroborado por Robinson e Burton (2004), que observam reação significativamente positiva do mercado aos anúncios por parte das empresas sobre a adoção do valor justo como método de avaliação das concessões de opções de ações a funcionários.

A recente crise financeira motivou estudos sobre a relação do valor justo com esse acontecimento. Sobre o tema, Bowen e Khan (2014) sugerem que a razão da crise financeira ter acontecido não é diretamente o valor justo como método de avaliação, mas seria a forma que investidores e administradores entenderam e se adaptaram às mudanças das normas de valor justo, assim como dividem a responsabilidade pela crise com a política gerencial dos bancos em relação à liquidez de seus ativos. Já Markarian (2014) sugere que, apesar de o cenário de crise ter levado a crítica ao uso do valor justo e apontá-lo como culpado pelo acontecimento, a comparação entre valor justo e valor histórico já é um tema antigo. Argumenta, ainda, que mudanças recentes na normatização do *fair value*, feitas pelo Iasb e pelo Fasb diminuiriam a confiabilidade do método.

A interação de empresas de auditorias e de auditores com o tema valor justo também é objeto de pesquisa dos últimos anos. Em relação aos honorários de auditoria, Goncharov, Riedl e Sellhorn (2014) afirmam que a utilização do valor justo, em geral, resulta em custos de monitoramento menores, sendo que as reduções nesses honorários variam conforme as características das demonstrações financeiras publicadas. Os resultados desse estudo contrastam com Ettredge, Xu e Yi (2014), que sugerem que os esforços de auditoria aumentam com a verificação de bens mensurados por valor justo, de forma que a utilização desse método proporciona aumentos nos honorários de auditorias. Griffin (2014) afirma que auditores toleram maiores distorções nas demonstrações financeiras publicadas quando os clientes proveem a eles relatórios adicionais, de forma que essa preferência das auditorias por informações suplementares por parte dos clientes pode afetar o reconhecimento de bens pelo valor justo nas demonstrações financeiras das empresas. Também em relação a como as auditorias encaram o valor justo, Lilien, Sarath e Schrader (2013) sugerem que as publicações e o *disclosure* do valor justo não estão sendo feitos de forma suficientemente rigorosa.

Por fim, as contribuições de estudos que envolvem efeitos externos à entidade podem ser visualizadas como contributivas ao mercado e reguladores, expondo como a mensuração por valor justo o afeta e aprimorando o conhecimento científico a partir da aplicação prática de seus conceitos.

3. Procedimentos Metodológicos

O presente estudo caracteriza-se como revisão de literatura descritiva e de escopo (Paré, Trudel, Jaana & Kitsiou, 2015). A revisão de escopo procura demonstrar o potencial e os aspectos categóricos da literatura sobre alguma temática, assim como a natureza de algum tópico de pesquisa, sem a necessidade de adentrar especificamente nas produções, estando interessado em um conhecimento mais amplo da literatura. Para tanto, não se intenta, aqui, a análise da qualidade da produção, mas, sim, o levantamento da literatura por meio de análises de conteúdo e temáticas. Assim como a de escopo, a descritiva também não objetiva avaliar a qualidade dos estudos, mas, sim, determinar a extensão dos estudos que poderiam auxiliar na compreensão de tendências, proposições, teorias, metodologias (Paré, Trudel, Jaana & Kitsiou, 2015). Essas revisões consistem, portanto, na coleta de pesquisas, codificação e análise numérica dos dados que refletem as frequências dos tópicos, autores e métodos das publicações analisadas.

Nesse sentido, enfocaram-se aqui os artigos sobre o tema valor justo publicados nos periódicos internacionais de contabilidade mais relevantes em língua inglesa. Para definir esses periódicos e, por consequência, os analisados na pesquisa, o trabalho se baseou no modelo de estimação de qualidade de publicações de Matherly e Shortridge (2009). Dentre os *journals* selecionados, salientam-se as exclusões: (i) *Journal of Accounting Literature (2000 a 2012)*, por não disponibilizar em formato digital artigos datados de antes de 2013; e (ii) *Journal of Taxation*, por não estar disponível para consulta em meios eletrônicos.

Para seleção da amostra foram consultados e catalogados artigos publicados durante 16 anos. A coleta de dados ocorreu em dois momentos. As publicações de 2000 a 2014 foram coletadas nos meses de julho e agosto de 2015. Em janeiro de 2017, coletaram-se dados de 2015 e 2016. Assim, a amostra abrange os anos completos de 2000 a 2016, com as devidas exceções já citadas. Ainda, todos os artigos dos *journals* selecionados foram tabulados utilizando-se como fonte os próprios sites dos periódicos e, posteriormente, selecionaram-se aqueles que continham, em seus títulos, as expressões “*fair value*” ou “*fair-value*”. Esse procedimento foi preferível à procura em bases de dados, uma vez que nem todos os *journals* de interesse estão indexados nas bases disponíveis para consulta. Ao final desses procedimentos, a amostra ficou composta por 111 artigos científicos, sendo essa classificada, em relação às temáticas dos artigos, em Macro e Microcategorias (Figura 1), criadas a partir de Barth (2007).

Macrogrupos	Microgrupos
Normatização do Valor Justo	Normas sobre Valor Justo
	Aplicações das Normas Contábeis de Valor Justo
Efeitos e Relações Internas às Entidades	Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/Operações Específicas
	Efeitos relacionados às Escolhas da Administração
	Comparação do Valor Justo com outros Métodos de Avaliação
	Aplicação do Valor Justo em Passivos
Efeitos e relações externas às Entidades	Análise de Riscos e Valor Justo
	Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo
	Relação entre Auditores e Auditorias e Valor Justo
	Valor Justo e a Crise Financeira

Figura 1. Macro e Microgrupos temáticos de classificação

Fonte: elaboração própria.

Barth (2007) sugere exemplos de área gerais relativas às pesquisas em *fair value*, baseando-se nas recentes discussões acadêmicas. Esses exemplos motivaram a criação de três Macrogrupos [temáticos] para classificação dos artigos analisados no presente estudo. Mas, para maior detalhamento, esses foram subdivididos em dez Microgrupos (cf. Figura 1), considerando para sua definição abordagens e objetivos gerais de cada publicação.

Assim, o primeiro Macrogrupo abrange **Normatização do Valor Justo** e engloba os artigos que tiveram como objeto principal estudar o processo de normatização do tema, que inclui tanto a edição e publicação das normas, quanto sua aplicação posterior. Os artigos classificados no Migrogrupo – **Normas sobre Valor Justo** – tratam das normas editadas pelo Fasb e Iasb, revisando conceitos, características e histórico, como em Barlev e Haddad (2007), que analisam a relação entre a harmonização contábil internacional e a contabilidade do valor justo.

No Microgrupo **Aplicações de Normas Contábeis de Valor Justo**, foram alocados os artigos que analisam as normas contábeis que tratam de valor justo buscando direcionar a utilização dessas a diferentes ambientes contábeis, como pode ser observado em Bolívar e Galera (2012), que analisam a capacidade do valor justo de melhorar a contabilidade governamental, por meio de transparência contábil.

O segundo Macrogrupo **Efeitos e Relações Internas às Entidades** agrupa os estudos que analisaram aspectos do valor justo que afetam internamente as entidades, como seu gerenciamento e política contábil. Nesse, o Microgrupo **Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/Operações Específicas** tem como base de pesquisa a relação entre o valor justo e sua utilização em determinados grupos de contas do ativo e resultado, como em Israeli (2015), que analisa os efeitos financeiros da aplicação do valor justo em propriedades para investimentos.

No Microgrupo **Efeitos Relacionados à Escolha da Administração**, foram classificados os artigos que estudam o efeito do valor justo em decisões proferidas pelos diretores e administradores, como em Chen, Tan e Wang (2013), ao realizarem experimentos com contadores, a fim de examinar como a contabilidade por valor justo afeta as decisões econômicas de gerentes.

Já **Comparação do Valor Justo com Outros Métodos de Avaliação** engloba os trabalhos que relacionaram as características do valor justo com as de outros métodos de avaliação, tanto apresentando semelhanças ou diferenças, quanto analisando as vantagens ou desvantagens desses métodos em diferentes situações. O estudo de Khurana e Kim (2003) representa um exemplo dessa classificação, ao comparar a capacidade dos métodos de avaliação valor justo e custo histórico em explicar valores patrimoniais.

O Microgrupo **Aplicação do Valor Justo em Passivos (Fair Value Option)** foi separado do grupo de contas/operações específicas por se tratar dos efeitos e análises do impacto do valor justo sobre o passivo das entidades, denominado *liabilities fair value option*. Um exemplo é o estudo de Wu, Thibodeau e Couch (2016), que verificam os efeitos da contabilização de passivos pelo valor justo na assimetria informacional (seleção adversa).

Por fim, o terceiro Macrogrupo **Efeitos e Relações Externas às Entidades** agrupa as pesquisas que abordam temas relacionados a fenômenos externos às entidades em si, ou seja, ao ambiente que as engloba. Nesse, no Microgrupo **Análise de Riscos e Valor Justo**, foram classificados os trabalhos cujo foco era a relação do valor justo com análises e instrumentos de risco, a exemplo de Hirst, Hopkins e Wahlen (2004), que analisam como a contabilização de renda pelo método do valor justo afeta a análise dos riscos acionários de bancos comerciais.

Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo é o Microgrupo no qual foram classificados os estudos sobre o comportamento do mercado de ações e suas mudanças com a utilização e adoção do valor justo, como pode ser observado na pesquisa de Koonce, Nelson e Shakespeare (2011), que elaboram experimentos para analisar a visão de investidores em relação ao valor justo.

Os artigos classificados em **Relação entre Auditores e Auditorias e Valor Justo** relacionam o tema “valor justo” com a área de auditoria. Neste Microgrupo há artigos que analisam o quanto a contabilidade por valor justo dificulta o trabalho de auditorias e em como isso afeta honorários e, também, como auditorias tratam a contabilidade por valor justo. Um exemplo é o trabalho de Brink, Tang e Yang (2016), que realizam experimentos para verificar fatores que influenciam os julgamentos dos auditores a respeito das estimativas baseadas em valor justo.

Por último, no Microgrupo **Valor Justo e a Crise Financeira** foram classificados os artigos que tratam da relação do valor justo com a crise financeira instaurada nos últimos anos, como o trabalho de Goh *et al.* (2015), que analisam a evidência de ativos financeiros contabilizados por valor justo durante a crise financeira.

Além da análise temática, principal aspecto para categorização no presente estudo, foram realizadas análises metodológicas adaptadas do *framework* teórico de Smith (2003), a fim de possibilitar maior detalhamento descritivo. Assim, os artigos foram caracterizados por métodos de pesquisa e, também, em qualitativos e quantitativos. Nesse momento, a preocupação dos autores relacionava-se à classificação com base no método e nas abordagens utilizadas para as respostas ao objetivo principal das pesquisas, não se considerando a classificação com base na descrição e apresentação dos resultados. Identificaram-se, também, a origem dos autores e as características gerais de autoria. Os métodos de categorização metodológicas foram: (1) *Archival* (engloba estudos de natureza quantitativa, como análises de séries temporais e *cross-section*, e estudos de outras naturezas, como análises de conteúdo e de discurso); (2) Caso de ensino; (3) Estudo de caso; (4) Experimento; (5) *Framework* (proposições de *frameworks* teóricos); (6) Normativo (estudos de natureza crítica sobre normas); e (7) Revisão de literatura.

4. Resultados, Análises e Discussões

Os resultados dividem-se na apresentação dos artigos quanto às temáticas abordadas e quanto à tipologia de pesquisa utilizada. Além disso, busca-se caracterizar os autores e suas origens institucionais, assim como os periódicos e suas representatividades.

4.1 Temáticas dos artigos e crescimento ao longo do tempo

A Figura 2 demonstra a produtividade de artigos por Macrogrupos ao longo do tempo. A Tabela 1, mais adiante, apresenta a variação da produção de forma mais detalhada, com as quantidades e Microgrupos. As análises incluirão resultados numéricos e percentuais (não incluídos na tabela por questões operacionais).

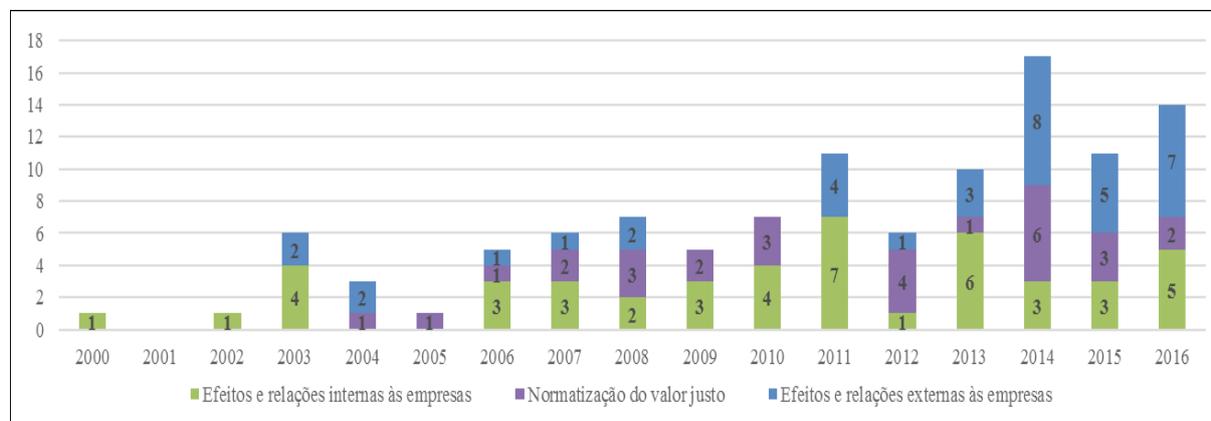


Figura 2. Produção anual por Macrogrupo

Fonte: elaboração própria.

Em uma análise conjunta da Figura 2 e da Tabela 1, observa-se o crescimento médio do número de publicações ao longo dos anos, em especial a partir de 2006, ano em que (i) a SFAS 157 (norma emitida pelo FASB sobre *fair value measurements*) foi lançada e (ii) o IASB emitiu o *discussion paper*, iniciando o processo normativo que culminou na IFRS 13 (*fair value measurement*), em 2011. Outro destaque é 2011, quando o crescimento das publicações também é superior à média dos anos anteriores.

Outros fatos que podem ser observados são com relação às variações em cada um dos Macrogrupos. Ao se analisar o tema **Normatização do Valor Justo**, observa-se que a primeira produção estudada ocorreu em 2004. Nota-se, aqui, a relação com a normatização norte-americana, marcada em junho/2003 pelo início do processo de realização da SFAS 157. Após isso, as publicações nesse tema foram constantes, com maior quantidade em 2012 e 2014, momento em que já havia normas americana e internacional editadas.

Nos primeiros anos da amostra, observam-se publicações sobre os **Efeitos e Relações Internas às Entidades**. Uma vez que o valor justo já era discutido por normatizadores, estando presente em diferentes normas emitidas, entende-se que, nesses estudos, já procurava-se verificar se esse método de mensuração teria efeitos internos nas organizações, sendo as publicações nesse tema representativas na maioria dos anos da amostra.

Por fim, os artigos sobre **Efeitos e Relações Externas às Entidades** estão mais concentrados e presentes nos anos finais da amostra. Essa visualização demonstra que o estudo dos efeitos de mercado e crise foram mais presentes a partir de 2012, momento em que as normas já estavam editadas e, principalmente, após 2013, momento em que a IFRS 13 se tornou de aplicação mandatória e os efeitos decorrentes poderiam ser estimados com maior confiabilidade. Não há publicações classificadas nesse Macrogrupo, nos anos de 2009 e 2010, fato que pode ser explicado pelas incertezas do mercado decorrente da crise financeira, fazendo com que artigos produzidos anteriormente pudessem ser refutados pelos eventos econômicos ocorridos e artigos novos ainda não pudessem capturar os efeitos das mudanças, criando, assim, um *gap* nesse grupo de publicações.

Tabela 1

Classificação de artigos por Macro e Microgrupos por ano (2000 a 2016)

Grupos (macro e micro) / ano	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	Total
Normatização do Valor Justo	0	0	0	0	1	1	1	2	3	2	3	0	4	1	6	3	2	29
Normas sobre Valor Justo	0	0	0	0	1	1	1	2	3	1	1	0	1	0	1	2	1	15
Aplicações das Normas Contábeis de Valor Justo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0	3	1	5	1	1	14
Efeitos e Relações Internas às Entidades	1	0	1	4	0	0	3	3	2	3	4	7	1	6	3	3	5	46
Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/ Operações Específicas	0	0	1	0	0	0	0	1	0	2	0	2	0	1	0	2	2	11
Efeitos Relacionados às Escolhas da Administração	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	3	3	0	2	0	0	2	13
Comparação do Valor Justo com outros Métodos de Avaliação	1	0	0	2	0	0	1	1	2	1	1	1	1	3	3	0	0	17
Aplicação do Valor Justo em Passivos	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	5
Efeitos e Relações Externas às Entidades	0	0	0	2	2	0	1	1	2	0	0	4	1	3	8	5	7	36
Análise de Riscos e Valor Justo	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	2	1	1	1	8
Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo	0	0	0	2	1	0	1	1	0	0	0	3	0	0	2	3	4	17
Relação entre Auditores e Auditorias e Valor Justo	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	3	0	1	6
Valor Justo e a Crise Financeira	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	1	1	5
Total Geral	1	0	1	6	3	1	5	6	7	5	7	11	6	10	17	11	14	111

Fonte: elaboração própria.

De forma geral, observa-se, pela Tabela 1 que, durante os 16 anos analisados, o Macrotema com maior produtividade no período foi o voltado para os efeitos e relações do valor justo internos à entidade, representando 46 (41%) publicações, seguido por **Efeitos e Relações Externas às Entidades**, representando 36 (32%) pesquisas e **Normatização do Valor Justo**, representando 29 (26%). A distribuição dos artigos na classificação indica que há uma preocupação maior com a interação da contabilidade por valor justo com o ambiente interno à entidade – esse Macrotema apresenta mais publicações no início da amostra, enquanto os demais são mais presentes nos períodos finais. A distribuição heterogênea dos artigos entre os Macrogrupos sugere que, apesar de haver áreas de maior interesse, dá-se relevância aos diferentes temas de pesquisa, o que indica a amplitude dos estudos sobre *fair value* e suas aplicações. Outra explicação pode ser observada pela própria tempestividade das publicações. Alguns grupos tendem a ter maior concentração após algum evento específico, como, por exemplo, a crise financeira ou a promulgação da norma, de forma que, naquele momento, dados podem estar disponíveis, ou, até mesmo, o interesse nessas pesquisas aumente devido aos eventos ocorridos.

Vale ressaltar que, apesar de **Normatização do Valor Justo** ter sido o Macrogrupo com menor número de artigos classificados, **Normas sobre Valor Justo e Aplicações das Normas Contábeis de Valor Justo** foram os terceiro e quarto Microgrupos mais analisados, representando 14% e 13% dos artigos classificados, respectivamente, o que destaca a relevância dos estudos na área.

Em relação aos Microgrupos do macrogrupo **Efeitos e Relações Internas às Entidades, Comparação do Valor Justo com outros Métodos de Avaliação** reuniu o maior número de artigos classificados (15%), o que leva a crer que a eficiência, confiabilidade e relevância do valor justo em relação aos demais métodos de avaliação são motivos de interesse na comunidade científica. Dos 17 artigos classificados neste microtema, 12 trabalham com base em comparações entre o *fair value* e o custo histórico, especificamente, o que denota a relevância de ambos os métodos de avaliação no ambiente contábil, que há décadas têm sido motivos de discussões e debates (Lustosa, 2016).

Dentro do Macrotema **Efeitos e Relações Externas às Entidades**, o Microgrupo com mais artigos agrupados é **Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo**, tendo 17 (15%) publicações, demonstrando que o valor justo é motivo de atenção não apenas da contabilidade das entidades, mas também para os diversos *stakeholders*, já que as mudanças na avaliação do patrimônio das entidades podem afetar diretamente seu valor de mercado, assim como o retorno financeiro dos investimentos, além de outros aspectos, como, por exemplo, a alteração da política de distribuição de dividendos.

Em decorrência dos resultados observados, a Tabela 2 apresenta a distribuição das publicações, a fim de possibilitar a visualização mais facilitada para comparação, segregando em dois períodos de análise 2000 a 2010, e 2011 a 2016. A separação desses períodos visa tentar diferenciar pesquisas pré e pós-crise financeira, uma vez que, como argumentado, essa possui estreita relação com as pesquisas sobre valor justo. Nesse sentido, a despeito de o ápice da crise ser em 2007-08, optou-se pela separação dos grupos temporais, conforme Tabela 2, de forma a absorver o tempo de avaliação das publicações internacionais.

Tabela 2

Classificação de artigos por Macro e Microgrupos por período. * A.V: Análise vertical

Grupos (macro e micro) / ano	2000-2010	A.V.%	2011-2016	A.V.%	Crescimento
Memória de Cálculo	a		b		$c = (b - a) / a$
Normatização do Valor Justo	13	31%	16	23%	23%
Normas sobre Valor Justo	10	24%	5	7%	-50%
Aplicações das Normas Contábeis de Valor Justo	3	7%	11	16%	267%
Efeitos e Relações Internas às Entidades	21	50%	25	36%	19%
Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/Operações Específicas	4	10%	7	10%	75%
Efeitos Relacionados às Escolhas da Administração	6	14%	7	10%	17%
Comparação do Valor Justo com outros Métodos de Avaliação	9	21%	8	12%	-11%
Aplicação do Valor Justo em Passivos	2	5%	3	4%	50%
Efeitos e Relações Externas às Entidades	8	19%	28	41%	250%
Análise de Riscos e Valor Justo	2	5%	6	9%	200%
Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo	5	12%	12	17%	140%
Relação entre Auditores e Auditorias e Valor Justo	1	2%	5	7%	400%
Valor Justo e a Crise Financeira	0	0%	5	7%	n/a
Total	42	100%	69	100%	64%

Fonte: elaboração própria.

Como se observa, os Macrogrupos sofreram aumentos médios na produtividade de artigos no período pós-crise, relativo aos anos entre 2011 e 2016, em relação ao período 2000-2010. O Macrogrupo que apresentou maior aumento nas publicações por ano foi **Efeitos e Relações Externas às Entidades**, com crescimento de 250% entre os dois períodos, seguido por **Normatização do Valor Justo**, representando crescimento de 23%, e, por fim, **Efeitos e Relações Internas às Entidades**, com crescimento de 19%.

O maior aumento no percentual das publicações por ano no Macrogrupo **Efeitos e Relações Externas às Entidades** durante o período pós-crise se deve, principalmente, aos microtemas **Relações entre Auditores e Auditorias e Valor Justo** (400%) e **Análise de Riscos e Valor Justo** (200%). Sobre esse primeiro Microgrupo, entende-se que seu crescimento pode-se dever à maior exposição do *fair value* após a crise, tendo gerado interesse dos pesquisados na relação deste com setores específicos da Contabilidade. Além disso, a explicação pode ser decorrente da obrigatoriedade da aplicação do valor justo após a promulgação das normas específicas sobre o assunto (SFAS 157 e IFRS 13), momento no qual a auditoria se deparou explicitamente com a avaliação compulsória a valor justo por parte das entidades. Os demais crescimentos nesse Macrogrupo também podem ser explicados em decorrência de maior preocupação com o valor justo e seus diversos efeitos, como os riscos das entidades e a reação dos participantes do mercado a esses riscos.

Ainda no Macrogrupo **Efeitos e Relações Externas às Entidades**, outra observação é o crescimento do Microtema **Valor Justo e a Crise Financeira**, para o qual não se observavam publicações no primeiro período analisado, mas ocorrência de 5 artigos em 2011-2016. A primeira publicação nesse grupo se deu em 2012. Seguindo a lógica da divisão dos anos na tabela, como a crise iniciou-se em 2007/2008, entende-se que essa diferença temporal entre o começo da crise e as publicações pode ser explicada pelo tempo, tanto para coleta de dados e elaboração dos estudos, quanto de publicação nesses *journals*, que pode demorar até quatro anos, em alguns casos.

Em relação ao macrotema **Efeitos e Relações Internas às Entidades**, o Microgrupo com maior crescimento relativo na produção científica anual foi **Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/ Operações Específicas**, com aumento de 75% nos artigos entre os dois períodos. Tal acréscimo pode estar relacionado ao fato desses estudos terem sua relevância aumentada após a promulgação das normas contábeis. Observa-se, também, uma redução percentual nos estudos sobre Comparação do valor justo com outros métodos de avaliação”. Isso se deve ao fato de que o debate sobre a eficiência e relevância do *fair value* como método de avaliação já se estende há algumas décadas, assim como a comparação do valor justo com outros métodos, principalmente com o custo histórico.

Por fim, com relação ao Macrogrupo **Normatização do Valor Justo**, o Microgrupo **Aplicações das Normas Contábeis de Valor Justo** apresentou aumento de 267%, enquanto **Normas sobre Valor Justo** teve uma diminuição de 50%. Uma possível explicação para essas variações deriva da tempestividade entre a promulgação e o ápice da discussão sobre as normas relativas a valor justo, seja por sua aplicabilidade ou na comparação de normas correlatas.

4.2 Tipologias e métodos de pesquisa dos artigos

Em relação às Tipologias de pesquisa utilizadas nos artigos da amostra, a classificação se deu em qualitativos e quantitativos por Macro e Microgrupo, conforme Tabela 3.

Tabela 3

Classificação Tipológica dos artigos por Macro e Microgrupos. *A.H: Análise horizontal

Grupos (macro e micro) / quali x quant	Quali	A.H	Quan	A.H	Total	A.H
Normatização do Valor Justo	20	69%	9	31%	29	100%
Normas sobre Valor Justo	14	93%	1	7%	15	100%
Aplicações das Normas Contábeis de Valor Justo	6	43%	8	57%	14	100%
Efeitos e Relações Internas às Entidades	16	35%	30	65%	46	100%
Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/Operações Específicas	1	9%	10	91%	11	100%
Efeitos Relacionados às Escolhas da Administração	5	38%	8	62%	13	100%
Comparação do Valor Justo com outros Métodos de Avaliação	6	35%	11	65%	17	100%
Aplicação do Valor Justo em Passivos	4	80%	1	20%	5	100%
Efeitos e Relações Externas às Entidades	9	25%	27	75%	36	100%
Análise de Riscos e Valor Justo	2	25%	6	75%	8	100%
Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo	4	24%	13	76%	17	100%
Relação entre Auditores e Auditorias e Valor Justo	3	50%	3	50%	6	100%
Valor Justo e a Crise Financeira	0	0%	5	100%	5	100%
Total	45	41%	66	59%	111	100%

Fonte: elaboração própria.

Em todos os Macrogrupos, há espaço para a realização de pesquisas tanto qualitativas como quantitativas. Observa-se, porém, que a quantidade de artigos que utilizaram a abordagem quantitativa (59%) foi superior à dos artigos que utilizaram a qualitativa (41%), sendo essa uma tendência observada em diversas áreas da Contabilidade, que têm se amparado em estudos de cunho positivista com testes de hipóteses de forma quantitativa.

Em relação aos macro temas, **Efeitos e Relações Externas às Entidades** apresentou superioridade de estudos quantitativos (75%). Os demais grupos destacaram-se pelos padrões opostos entre si. **Efeitos e Relações Internas às Entidades** também apresentou superioridade de estudos quantitativos (65%); enquanto que em **Normatização do Valor Justo**, os qualitativos (69%) eram maioria. Essa diferença se deve ao fato de os estudos no grupo de normatização do valor justo apresentarem natureza amparada em um paradigma mais normativo, enquanto os demais grupos em um paradigma positivista.

Ainda na Tabela 3, observa-se certo balanceamento entre a produção e as abordagens de pesquisa, com alguns Microgrupos apresentando diferenças significativas. **Normas sobre Valor Justo** apresenta predominância de estudos qualitativos, o que pode ser explicado pela maior ocorrência de estudos com discussões normativas, demonstrando, por exemplo, prós e contras da normatização. Em **Aplicação do Valor Justo em Passivos** há certo balanceamento.

Em um contraponto, os Microgrupos **Efeitos da Aplicação do Valor Justo em Contas/Operações Específicas, Reações do Mercado de Ações ao Valor Justo e Análise de Riscos e Valor Justo** apresentaram maioria de estudos com natureza quantitativa. Nesses grupos a justificativa pode se encontrar, principalmente, nas palavras que os definem: efeitos e reações. Mesmo havendo possibilidade de estudos qualitativos, assim como se observa, essas palavras são mais amplamente medidas em pesquisas científicas por meio de testes estatísticos, direcionando as pesquisas a um viés quantitativo. Por fim, o grupo **Valor Justo e a Crise Financeira** possui representatividade total (100%) de estudos quantitativos. Isso pode ser explicado, também, pela mensuração dos efeitos da crise por meio de *proxies* e constructos quantitativos, de forma a medir tais efeitos no valor justo ou vice-versa.

Nesse ponto, observa-se diferentes oportunidades de pesquisa, quais sejam por estudos em temas e abordagens mais carentes, por exemplo, discussões qualitativas sobre a relação entre valor justo e crise financeira. Para subsidiar a compreensão do cenário de métodos utilizados, a Tabela 4 apresenta os estudos separados por métodos e relacionados com a abordagem de pesquisa (qualitativa e quantitativa), realizada com base no *framework* teórico, adaptado de Smith (2003).

Tabela 4

Classificação Tipológica dos artigos por método

Método	Qualitativa	A.V.%	Quantitativa	A.V.%	Total	A.V.%
Archival	7	16%	62	94%	69	62%
Normativo	15	33%	0	0%	15	14%
Experimento	9	20%	4	6%	13	12%
Estudo de caso	6	13%	0	0%	6	5%
Caso de Ensino	3	7%	0	0%	3	3%
Framework	3	7%	0	0%	3	3%
Revisão de Literatura	2	4%	0	0%	2	2%
Total	45	100%	66	100%	111	100%

*A.V: Análise vertical

Fonte: elaboração própria.

Predominam estudos com base no método *archival*. A utilização de grandes bases de dados em pesquisas quantitativas contribui para tal fator, assim como a maior aderência dessas bases para a realização de testes estatísticos robustos. Observa-se, entretanto, que existem estudos desse método classificados como qualitativos, como análise de conteúdo e de discurso que, por natureza, são qualitativos – mas, de acordo com Smith (2003), são classificados como *archival* por utilizarem dados coletados, ou não, para as análises.

Ainda, de forma surpreendente, o terceiro método mais representativo é o de experimentos, sendo superado pelos estudos de cunho normativo. A totalidade dos normativos foi classificada como qualitativa, mostrando que há espaço para a realização de estudos quantitativos e normativos. À primeira vista, essa união pode parecer incongruente, porém, observam-se estudos quantitativos relativos a discussões de aplicações normativas ou, até mesmo, para subsidiar sugestões empíricas de mudanças normativas. Os experimentos também são contributivos para a ciência, uma vez que auxiliam na simulação de cenários e pesquisas que poderiam não ser viáveis na economia de forma rotineira.

Os demais métodos demonstram-se menos representativos na amostra, apresentando, portanto, uma possibilidade fértil de aplicação desses para a área de estudos sobre valor justo. O presente estudo, por exemplo, de acordo com Smith (2003), seria classificado como revisão de literatura, sendo o grupo de menor representatividade na amostra. Esse método pode contribuir para o desenvolvimento de pesquisas que sejam subsídios para, além de outros pesquisadores, o mercado e reguladores que podem se valer das análises sobre as pesquisas realizadas e suas contribuições.

Por fim, observa-se que os estudos de natureza quantitativa se restringem a dois métodos de pesquisa: *archival* e experimentos. Nesse sentido, pesquisas podem observar essa lacuna quanto a aplicação dos métodos e como possibilidade de ampliar os estudos de natureza quantitativa a partir da utilização de outros métodos.

4.3 Autorias e origens institucionais

A Tabela 5 apresenta a quantidade de artigos por quantidade de autores, ou seja, a relação do número de colaboradores por publicação, assim como o total de autorias em cada nível de colaboração. Como é possível observar, predominam artigos com participação de três (33%), duas (32%) e uma autoria (28%), com pequena representatividade de colaborações acima de três autores por artigo. O total de autorias apresentado é de 244, sendo a média de autores por artigo de 2,2. Essa média assemelha-se à de demais estudos que aplicam técnicas de análise de autores, como Matos, Niyama, Araújo e Marques (2012) sugerindo que, nesse quesito, o estudo do valor justo segue os padrões das outras temáticas.

Tabela 5

Quantidade de autorias por artigo

Quant. de Autores por Artigo	Quant. de Artigos	%	Quant. de Autorias	%
1 autor	31	28%	31	13%
2 autores	36	32%	72	30%
3 autores	37	33%	111	45%
4 autores	5	5%	20	8%
5 autores	2	2%	10	4%
Total	111	100%	244	100%

Nota: A coluna "Total de Autores" considerou a ocorrência de autoria em cada publicação, de modo que um mesmo autor, com mais de uma publicação, foi considerado repetidamente por sua ocorrência e, portanto, adicionado mais de uma vez para totalização.

Fonte: elaboração própria.

Em relação à vinculação dos autores, observou-se a instituição a qual os pesquisadores estavam vinculados e em quais países estas são sediadas, a fim de caracterizar a participação de instituições de pesquisa e de países no estudo do valor justo. A Tabela 6 apresenta os países com maior quantidade de autorias nos artigos, baseando-se não na origem de nascimento dos autores, mas, sim, na origem das instituições às quais estão vinculados.

Tabela 6

Quantidade de autorias por país de vinculação das instituições

País	Quantidade	%	País	Quantidade	%
Estados Unidos	164	67%	Singapura	5	2%
Alemanha	12	5%	Holanda	4	2%
Reino Unido	9	4%	Coreia do Sul	3	1%
Espanha	7	3%	Egito	2	1%
Itália	7	3%	França	2	1%
Austrália	6	2%	Suíça	2	1%
China	6	2%	Outros	5	2%
Canadá	5	2%			
Israel	5	2%	Total	244	100%

Fonte: elaboração própria

Observa-se que os Estados Unidos é o país que mais contém autorias em pesquisas de valor justo, representando, sozinho, 67% do total, indicando sua grande influência acadêmica no tema. O fato de apenas cinco países concentrarem 82% das publicações, sendo os EUA ou países europeus, demonstra a possível hegemonia das pesquisas na área, com pequena inserção de autores vinculados a instituições fora do eixo EUA-Europa. Se somados os países da Europa e os EUA, a representatividade do eixo chega a 86%. Observa-se, ainda, a não representatividade na amostra de países da América Latina.

4.4 Artigos por periódico

Por fim, a Tabela 7 apresenta a quantidade de artigos publicados por periódico.

Tabela 7

Quantidade de artigos por periódicos

Journal	Quant	Journal	Quant
Review of Accounting Studies	11	Critical Perspectives on Accounting	5
The Accounting Review	10	European Accounting Review	4
Journal of Accounting and Economics	9	Journal of Business Finance & Accounting	4
Journal of Accounting Research	8	Behavioral Research in Accounting	3
Journal of Accounting, Auditing & Finance	8	Issues in Accounting Education	3
ABACUS - A journal of accounting, finance and business studies	7	Auditing: A Journal of Practice & Theory	2
Accounting and Business Research	7	Accounting Historians Journal	1
Accounting, Organizations and Society	7	Journal of International Accounting Research	1
Contemporary Accounting Research	7	Journal of International Accounting, Auditing and Taxation	1
Journal of Accounting and Public Policy	7	Journal Of Public Budgeting, Accounting and Financial Management	1
Accounting Horizons	5	Total	111

Fonte: elaboração própria

Dos 30 periódicos selecionados com base no trabalho de Matherly e Shortridge (2009), 29 se tornaram objeto de análise do trabalho (cf. Seção 3). Com base nisso, 21 apresentaram publicações sobre *fair value* entre 2000 e 2016, indicando que o interesse pela pesquisa do valor justo é disseminado em grande parte da comunidade acadêmica. Dos cinco periódicos com mais publicações sobre *fair value*, quatro estão no topo da lista dos mais relevantes, segundo Matherly e Shortridge (2009), sendo que estes representam 34% dos artigos publicados, que são: *Review of Accounting Studies*, *The Accounting Review*, *Journal of Accounting and Economics* e *Journal of Accounting Research*. Tal fato ratifica a importância do estudo de valor justo no meio acadêmico-contábil, demonstrando que a pesquisa sobre o tema é relevante nos *journals* considerados de maior qualidade na produção científica.

5. Considerações Finais

O presente estudo teve o papel de mapear a pesquisa recente sobre *fair value* para auxiliar o entendimento do tema. Com base nos resultados, a área se mostrou ampla, com diversas temáticas abordadas e com publicações ao longo de todo o período analisado (2000-2016), porém ainda com limitações no uso de métodos e de temáticas. Os principais focos de pesquisa foram (i) a comparação do valor justo com outros métodos de avaliação, demonstrando que o *fair value* não é consenso no meio acadêmico, e (ii) as reações do mercado de ações ao valor justo, denotando a preocupação dos pesquisadores com a utilização prática e como o mercado interage com o método. Apesar disso, poucas dessas pesquisas se mostram propositivas de mudanças, sendo a maior parte descritiva dos efeitos das mudanças já realizadas.

O estudo da normatização do valor justo representa quase um quarto de todas as publicações analisadas, demonstrando o grande impacto das expedições recentes do Iasb e Fasn sobre o tema na comunidade científica. Outro grande foco de estudos foi a relação do valor justo com o mercado de ações, considerando que esses dois se afetam em ambos os sentidos – naturalmente, a discussão sobre a relação do *fair value* com a crise financeira tem crescido no período pós-crise, tendo em vista a exposição que essa abordagem ganhou desde então.

Com relação aos métodos, a maioria das publicações foi classificada por utilizar o *archival*, sendo as pesquisas também de maioria quantitativa. Esse resultado denota a necessidade de ampliar a aplicação de diferentes métodos e abordagens, a fim de fomentar diferentes resultados e visões sobre o valor justo. Ainda, em uma análise de autoria e instituições das publicações, observa-se, mais uma vez, certos padrões já presentes na pesquisa em contabilidade. A supremacia da autoria vinculada a instituições norte-americanas se mostra presente na amostra, fato que pode ser justificado pela língua materna, por força acadêmica da área e outras questões. Da forma atual, pesquisas aplicadas no mercado dos EUA tendem a enviesar, inclusive, a normatização contábil em prol desse mercado, de forma que os demais podem apresentar efeitos diversos e não comparáveis.

Como resumo dos resultados, as pesquisas sobre valor justo se apresentaram em um processo de crescimento nos últimos 16 anos, com destaque a partir de 2006 – o que pode ter relação com o fato de ter sido esse o ano da publicação da SFAS 157, que trata especificamente sobre o tema e engloba conceitos e regras que estavam espalhados por diversas normas até então. Outro destaque nas publicações sobre o tema é posterior à crise financeira de 2007/08, sendo as atenções voltadas para o *fair value* por conta de sua possível relação com a crise.

Apesar dos pontos citados e da percepção de aumento dos estudos, os resultados demonstram possibilidades de pesquisas futuras. Como o valor justo muitas vezes é relacionado com crises financeiras, estudos de natureza mais propositiva e menos diagnósticos podem ser realizados sobre o tema, incluindo estudos de natureza crítica. Além disso, há ampla relação entre valor justo e instituições financeiras, mas poucos estudos na área de *banking* foram identificados na amostra, sendo essa uma área de contribuição para a contabilidade e para o mercado.

Há, ainda, uma carência de estudos que relacionam valor justo com sistemas de controle gerenciais, seja no âmbito interno das entidades, seja externo, como, por exemplo, possíveis influências desses sistemas nos riscos percebidos nos negócios. Há também a carência de estudos de modelagem, relações culturais e proposição de métodos de *valuation* com base em valor justo. Todas essas propostas podem ser realizadas por abordagens quantitativas ou qualitativas, assim como por diferentes métodos de pesquisa, fora o *mainstream archival* que vem sendo realizado.

Referências

- Barlev, B. & Haddad, J. R. (2007) Harmonization, Comparability, and Fair Value Accounting. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 22(3), p. 493-509. DOI: <https://doi.org/10.1177/0148558X0702200307>
- Barth, M. E. (2007). Research, Standard Setting, and Global Financial Reporting. *Foundations and Trends® in Accounting*, 1(2), p. 71-165. DOI: <https://doi.org/10.1561/1400000002>
- Beatty, A. & Weber, J. (2006). Accounting Discretion in fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments. *Journal of Accounting Research*, 44(2), p. 258-288. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00200.x>
- Blaconiere, W. G., Frederickson, J. R., Johnson, M. F. & Lewis, M. F. (2011). Are voluntary disclosures that disavow the reliability of mandated fair value information informative or opportunistic?. *Journal of Accounting and Economics*, 52(2-3), p. 235-251. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.09.002>
- Bolívar, M. P. R. & Galera, A. N. (2012). The Role of fair Value Accounting in Promoting Government Accountability. *Abacus*, 48(3), p. 348-386. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2011.00352.x>
- Bowen, R. M. & Khan, U. (2014). Market reactions to policy deliberations on fair value accounting and impairment rules during the financial crisis of 2008-2009. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33(3), p. 233-259. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.02.003>
- Brink, A. G., Tang, F., & Yang, L. (2016). The Impact of Estimate Source and Social Pressure on Auditors' Fair Value Estimate Choices. *Behavioral Research in Accounting*, 28(2), 29-40. DOI: <https://doi.org/10.2308/bria-51457>
- Bryan, S. & Lilien, S. (2013). How Fair Values and Accounting Structures Allow Triple-Counting Income: Implications for Standard Setters, Market Participants, and Academics. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 28(1), p. 79-98. DOI: <https://doi.org/10.1177/0148558X12468130>
- Cantrell, B. W., McInnis, J. M. & Yust, C. G. (2014). Predicting Credit Losses: Loan Fair Value versus Historical Costs. *The Accounting Review*, 89(1), p. 147-176. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/accr-50593>
- Chen, W., Tan, H. T. & Wang, E. Y. (2013). Fair Value Accounting and Managers' Hedging Decisions. *Journal of Accounting Research*, 51(1), p. 67-103. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00468.x>
- Christensen, H. B. & Nikolaev, V. V. (2013). Does fair value accounting of non-financial assets pass the market test?. *Review of Accounting Studies*, 18(3), p. 734-775. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9232-0>
- Danbolt, J. & Rees, W. (2008). An Experiment in Fair Value Accounting: UK Investment Vehicles. *European Accounting Review*, 17(2), p. 271-303. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180701819865>
- Elad, C. (2004). Fair value accounting in the agricultural sector: some implications for international accounting harmonization. *European Accounting Review*, 13(4), p. 621-641. DOI: <https://doi.org/10.1080/0963818042000216839>
- Ettredge, M. L., Xu, Y. & Yi, H. S. (2014). Fair Value Measurements and Audit Fees: Evidence from the Banking Industry. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(3), p. 33-58. DOI: <https://doi.org/10.2308/ajpt-50701>

- Galdini, S. & Grossi, G. (2014). Voluntary Adoption of the Consolidated Financial Statement and Fair Value Accounting by Italian Local Governments. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 26(2), p. 313-344.
- Gaynor, L. M., Mcdaniel, L. & Yohn, T. L. (2011). Fair value accounting for liabilities: The role of disclosures in unraveling the counterintuitive income statement effect from credit risk changes. *Accounting, Organizations and Society*, 36(3), p. 125-134. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2011.03.004>
- Goh, B. E., Li, D., Ng, J. & Young, K. (2015). O. Market pricing of banks' fair value assets reported under SFAS 157 since the 2008 financial crisis. *Journal of Accounting and Public Policy*, 34(2), p. 129-218. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.12.002>
- Goncharov, I., Riedl, E. J. & Sellhorn. (2014). Fair value and audit fees. *Review of Accounting Studies*, 19(1), p. 210-241. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9248-5>
- Goncharov, I. & Triest, S. (2011). Do fair value adjustments influence dividend policy?. *Accounting and Business Research*, 41(1), p. 51-68. DOI: <https://doi.org/10.1080/00014788.2011.549637>
- Goncharov, I. & Triest, S. (2014). Unintended Consequences of Changing Accounting Standards: The Case of Fair Value Accounting and Mandatory Dividends. *ABACUS*, 50(3), p. 341-367. DOI: <https://doi.org/10.1111/abac.12033>
- Gray, R. P. (2003). Research Note: Revisiting Fair Value Accounting-Measuring Commercial Banks' Liabilities. *Abacus*, 39(2), p. 147-272. DOI: <https://doi.org/10.1111/1467-6281.t01-1-00129>
- Griffin, J. B. (2014). The Effects of Uncertainty and Disclosure on Auditors' Fair Value Materiality Decisions. *Journal of Accounting Research*, 52(5), p. 1165-1193. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12059>
- Hirst, D. R., Hopkins, P. E. & Wahlen, J. M. (2004). Fair values, income measurement, and bank analysts' risk and valuation judgements. *The Accounting Review*, 79(2), p. 453-472. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.2.453>
- Israeli, D. (2015). Recognition versus disclosure: evidence from fair value of investment property. *Review of Accounting Studies*, 20(4), 1457-1503. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-015-9335-x>
- Iudícibus, S. & Martins, E. (2007). Uma investigação e uma proposição sobre o conceito e o uso do valor justo. *Revista Contabilidade & Finanças USP*, 18, p. 9-18. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772007000300002>
- Iudícibus, S., Martins, E. & Carvalho, L. N. (2005). Contabilidade: aspectos relevantes da epopéia de sua evolução. *Revista Contabilidade & Finanças USP*, 38, p. 7-19. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772005000200002>
- Jarva, H. (2009). Do Firms Manage Fair Value Estimates? An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(9), p. 1059-1086. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02169.x>
- Jiang, J., Wang, I. Y. & Xie, Y. (2015). Does it matter who serves on the Financial Accounting Standards Board? Bob Herz's resignation and fair value accounting for loans. *Review of Accounting Studies*, 20(1), p. 371-394. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9301-z>
- Khurana, I. K. & Kim, M. S. (2003). Relative value relevance of historical cost vs. fair value: Evidence from bank holding companies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(1), p. 19-42. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(02\)00084-4](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(02)00084-4)
- Koonce, L., Nelson, K. K. & Shakespeare, C. M. (2011). Judging the Relevance of Fair Value for Financial instruments. *The Accounting Review*, 86(6), p. 2075-2098. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr-10134>

- Lachmann, M., Stefani, U. & Wohrmann, A. (2015). Fair value accounting for liabilities: Presentation format of credit risk changes and individual information processing. *Accounting, Organizations and Society*, 41, p. 21-38. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2014.08.001>
- Liang, L. & Riedl, E. J. (2014). The Effect of Fair Value versus Historical Cost Reporting Model on Analyst Forecast Accuracy. *The Accounting Review*, 89(3), p.1151-1177. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr-50687>
- Lilien, S., Sarath, B. & Schrader, R. (2013). Normal Turbulence or Perfect Storm? Disparity in Fair Value Estimates. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 28, (2), p. 192-211. DOI: <https://doi.org/10.1177/0148558X13479693>
- Linsmeier, T. J. (2013). A Standard setter's framework for selecting between fair value and historical cost measurement attributes: a basis for discussion of "Does fair value accounting for nonfinancial assets pass the market test?". *Review of Accounting Studies*, 18(3), p. 776-782. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9238-7>
- Lustosa, P. R. B. (2016). A (In?) Justiça do Valor Justo: SFAS 157, Irving Fisher e GECON. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 5(1), p. 5-21. doi: 10.18405/recfin20170101
- Magnan, M., Menini, A. & Parbonetti, A. (2015). Fair value accounting: information or confusion for financial markets?. *Review of Accounting Studies*, 20(1), p. 559-591. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9306-7>
- Markarian, G. (2014). The crisis and fair values: echoes of early twentieth century debates?. *Accounting Historians Journal*, 41(1), p. 35-60.
- Marra, A. (2016). The Pros and Cons of Fair Value Accounting in a Globalized Economy. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 31(4), p. 582-591. DOI: <https://doi.org/10.1177/0148558X16667316>
- Martins, E. (2000). Avaliação de Empresas: da Mensuração Contábil à Econômica. *Caderno de Estudos*, 13(24), p. 28-37.
- Matherly, M. & Shortridge, R. T. (2009). A pragmatic model to estimate journal quality in accounting. *Journal of Accounting Education*, 27(1), p. 14-29. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2009.07.001>
- Matos, E. B. S., Niyama, J. K., Araújo Neto, L. M. & Marques, M. M. (2012). Congresso ANPCONT: análise bibliométrica descritiva e avaliativa dos artigos publicados de 2007 a 2011. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 31(3), p. 73-88. DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v31i3.16946>
- Niyama, J. K.; & Silva, C. A. T. (2008). Teoria da Contabilidade. São Paulo, Atlas.
- Palea, V. (2015). The political economy of fair value reporting and the governance of the standards-setting process: Critical issues and pitfalls from a continental European Union perspective. *Critical Perspectives on Accounting*, 29(1), p. 1-15. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2014.10.004>
- Paré, G., Trudel, M., Jaana, M. & Kitsiou, S. (2015). Synthesizing information systems knowledge: A typology of literature reviews. *Information & Management*, 52(2), p. 183-199. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.im.2014.08.008>
- Quagli, A. & Avallone, F. (2010). Fair Value or Cost Model? Drivers of Choice for IAS 40 in the Real Estate Industry. *European Accounting Review*, 19(3), p. 461-493. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2010.496547>
- Richard, J. (2005). The concept of fair value in French and German accounting regulations from 1673 to 1914 and its consequences for the interpretation of the stages of development of capitalist accounting. *Critical Perspectives on Accounting*, 41(5), p. 825-850. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2003.06.008>

- Robinson, D. & Burton, D. (2004). Discretion in Financial Reporting: The Voluntary Adoption of fair Value Accounting for Employee Stock Options. *Accounting Horizons*, 18(2), p. 97-108. DOI: <https://doi.org/10.2308/acch.2004.18.2.97>
- Smith, M. (2003). *Research Methods in Accounting*. London, UK: Sage Publications.
- So, S. & Smith, M. (2009). Value-relevance of presenting changes in fair value of investment properties in the income statement: Evidence from Hong Kong. *Accounting and Business Research*, 39(2), p. 103-118. DOI: <https://doi.org/10.1080/00014788.2009.9663352>
- Song, C. J. & Thomas, W. B.; Yi, H. (2010). Value Relevance of FAS No. 157 Fair Value Hierarchy Information and the Impact of Corporate Governance Mechanisms. *The Accounting Review*, 85(4), p. 1375-1410. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1375>
- Valencia, A., Smith, T. J. & Ang, J. (2013). The Effect of Noisy Fair Value Measures on Bank Capital Adequacy Ratios. *Accounting Horizons*, 27(4), 693-710. DOI: <https://doi.org/10.2308/acch-50517>
- Whittington, G. (2008). Fair Value and the IASB/FASB Conceptual Framework Project: An Alternative View. *Abacus*, 44(2), p. 139-168. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2008.00255.x>
- Wu, W., Thibodeau, N. & Couch, R. (2016). An Option for Lemons? The Fair Value Option for Liabilities During the Financial Crisis. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 31(4), 441-482. DOI: <https://doi.org/10.1177/0148558X16645994>

Taxonomia da rede científica do *Dark Triad*: revelações no meio empresarial e contábil.

Resumo

Objetivo: Caracterizar a pesquisa científica do *Dark Triad*, elucidando o direcionamento dessa temática, no contexto empresarial e contábil, no período de 2012 a 2014.

Método: Para essa investigação, utilizou-se o levantamento sociobibliométrico como estratégia de pesquisa, com base na observação de conteúdos, em duas fontes: Portal Periódicos Capes e o Web Science Knowledge. A amostra do estudo totalizou 90 artigos e foram ilustrados por redes científicas. Ao final, foi elaborada a taxonomia dos 12 trabalhos que convergiram para a discussão do constructo *Dark Triad*.

Resultados: Sobre o direcionamento dos artigos, o Narcisismo é o mais explorado e associado à liderança e tomada de decisão empresarial. A Psicopatia atrai atenção dos pesquisadores quanto ao comportamento aversivo do líder no meio corporativo. O Maquiavelismo tem maior ênfase em investigações relacionadas à manipulação. Especificamente à área contábil, a maioria associa os traços a comportamentos antiéticos com propensão a fraudes nos relatórios financeiros.

Contribuições: Os resultados apontaram oportunidades de pesquisas com os traços do *Dark Triad*, especialmente pela interdisciplinaridade e relevância científica desta temática, ainda pouco explorado pelos pesquisadores da área contábil. Ademais, merecem a atenção de líderes, no sentido de refletirem suas atitudes e dos seus funcionários no ambiente empresarial.

Palavras Chave: *Dark Triad*, Narcisismo, Maquiavelismo, Psicopatia, Contexto Empresarial, Contabilidade.

Márcia Figueredo D'Souza

Doutora em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP) e Professora na Universidade do Estado da Bahia (UNEB). **Contato:** Rodovia BA-512, até km 2,000, Polo Petroquímico, Camaçari/BA, CEP: 42810-440.
E-mail: marciafdsouza@yahoo.com.br

Daniel N. Jones

Ph.D em Psicologia pela University of British Columbia e Professor na University of Texas. **Contato:** 500 W, University Ave, El Paso, Texas, EUA, CEP: 77902.
E-mail: jonesdn@gmail.com

1. Introdução

No ambiente empresarial, o comportamento de executivos inspira pesquisas nas diversas áreas do conhecimento e suscita atenção à pesquisa contábil. A contabilidade é um importante instrumento de aferição de performance da gestão, sendo utilizado como base para o cálculo de bônus e recompensas, e portanto, alvo de manipulações com reflexo nos resultados por aqueles que almejam o sucesso pessoal e empresarial.

Os executivos detêm informações privilegiadas sobre a posição econômica e financeira da empresa, e conhecem os pontos fracos da estrutura de governança corporativa e dos controles internos, o que lhe dá uma posição de poder e influência para manobrar os controles e se envolver em manipulações e/ou fraudes contábeis. A motivação para o comportamento disfuncional advém da perspectiva de compensação financeira (Troy, Smith, & Domino, 2011).

Elementos psicológicos de personalidade influenciam na conduta do líder e podem explicar casos de fraudes financeiras praticadas no ambiente empresarial que têm chocado o mundo corporativo (Nair & Kamalanabhan, 2010), mas também podem evidenciar dinamismo estratégico e desempenho empresarial (Chatterjee & Hambrick, 2007).

Neste sentido, estudos na área de negócios e contábil têm relacionado a personalidade com o comportamento dos indivíduos no meio empresarial, objetivando mensurar os reflexos nos relatórios financeiros (Amernic & Craig, 2010; Johnson, Kuhn Jr, Apostolou & Hassell, 2013; Olsen, Young, & Dworkis, 2013; Murphy, 2012), detectar atitudes aversivas dos líderes (Boddy, 2006) e a relação com o desempenho empresarial (Babiak, Neumann & Hare, 2010).

Traços de personalidade, não patológicos, de Narcisismo, Psicopatia e Maquiavelismo, o chamado *Dark Triad*, enunciado pelos autores Paulhus e Williams (2002) têm despertado interesse da comunidade científica para detectar o comportamento de indivíduos com “[...] tendências à autopromoção, frieza emocional, duplicidade, agressividade e um caráter socialmente maléfico” (Paulhus & Williams, 2002, p. 557).

O *Dark Triad* é uma constelação de três traços de personalidade, com características subclínicas que, embora conceitualmente distintos, possuem empiricamente características sobrepostas. São considerados atributos normalmente distribuídos à população em geral e fundamentados na literatura da psicologia social. As constatações do estudo não sugerem um diagnóstico clínico de transtornos de personalidade, como é feito pela literatura psiquiátrica, ou seja, não abarcam testes ou resultados com indivíduos que possuem distúrbios mentais clínicos ou que tenham cometido atos criminais.

Especificamente, no ambiente corporativo, o *Dark Triad* tem sido objeto de estudo para a evidênciação de estratégias e vulnerabilidade emocional de líderes (Black, 2013), do comportamento impulsivo com propensão à tomada de decisões arriscadas (Crysel, Crosier & Webster, 2013), de atitudes financeiras egoístas com dinheiro de terceiros para ganho pessoal (Jones, 2013), da habilidade de enganar (Giammarco, Atkinson, Baughman, Veselka & Vernon, 2013), das táticas de manipulação no trabalho (Jonason, Slomski & Partyka, 2012); da incerteza na divulgação de intervalos de estimativas financeiras (Majors, 2014), de atitudes cínicas e antiéticas (Nair & Kamalanabhan, 2010) e do comportamento contraproducente no trabalho (O’Boyle, Forsyth, Banks & McDaniel, 2012; Spain, Harms & Lebreton, 2014).

Nesse contexto, a presente investigação pretende caracterizar a pesquisa científica do *Dark Triad*, elucidando o direcionamento dessa temática, no contexto empresarial e contábil, no período de 2012 a 2014., com a seguinte questão norteadora: Qual o direcionamento da produção científica do *Dark Triad* no contexto empresarial e contábil, nos últimos doze anos?

A resposta ao problema de pesquisa trará ao debate nacional um tema original e relevante que contribuirá, sobremaneira, para a inovação da pesquisa científica em contabilidade. Além disso, sinalizará a importância do estudo desses traços no meio empresarial como forma de detectar e mitigar comportamentos antiéticos no ambiente laboral. Para tanto, o presente estudo traz uma revisão de literatura, com base em um levantamento realizado a partir da observação de conteúdos necessários à caracterização e taxonomia, ilustradas por uma rede científica.

As seções seguintes estão assim estruturadas: referencial teórico pautado em trabalhos científicos, apresentação da metodologia, análise dos resultados e conclusões com sugestão para investigações futuras.

2. Referencial Teórico

2.1 Dark Triad: aspectos conceituais de traços de personalidade

Hall, Lindzey & Campbell (2000, p. 32) adotam dois significados para o termo personalidade, embora haja uma variedade de denotações no contexto da psicologia da personalidade: o primeiro significado remete à habilidade ou à perícia social, considerando que “[...] a personalidade é avaliada por meio da efetividade com que ele consegue elucidar reações positivas em uma variedade de pessoas em diferentes circunstâncias”; o segundo significado considera a personalidade como a impressão mais destacada ou saliente que o indivíduo cria nas outras pessoas. Nesta abordagem, a personalidade é classificada como boa ou má. “O observador seleciona um atributo ou uma qualidade altamente típica do sujeito, que presumivelmente é uma parte importante da impressão global criada pelos outros, e identifica sua personalidade por esse termo”.

Os traços de personalidade são utilizados para descrever pessoas e avaliar indivíduos a partir de métodos científicos sistemáticos, confiáveis e eficazes, recorrendo à estatística para simplificar e objetivar a estrutura da personalidade (Friedman & Schustack, 2004, p.267). Podem gerar implicações socialmente desejáveis ou indesejáveis sobre os líderes de negócios; tanto os traços socialmente desejáveis quanto os indesejáveis podem ocasionar implicações positivas e negativas para os líderes e partes interessadas.

Paulhus e Williams (2002) investigaram os traços de personalidade, não patológicos, de Psicopatia, Narcisismo e Maquiavelismo denominados *Dark Triad*, com o objetivo de verificar a correlação entre os três traços. Esses cientistas utilizaram como base estudos individualizados e desenvolveram um instrumento de medição de aspectos psicológicos para avaliar as semelhanças cognitivas e as diferenças entre esses três traços de personalidade.

É importante ressaltar que esses traços de personalidade são caracterizados como não patológicos, pois a intenção da pesquisa é a detecção de traços não clínicos, fundamentados na literatura da psicologia social, sem a pretensão de diagnosticar clinicamente os indivíduos. O nível clínico é um problema sério e requer ajuda profissional e o subclínico é leve e permite aos indivíduos viverem normalmente em meio social (Jones & Paulhus, 2011). Gudmundsson e Southey (2012) assinalam que os traços de personalidade subclínicos representam um “meio termo” entre um transtorno patológico de personalidade descrito no manual de psicologia e os traços normais de personalidade.

Nessa concepção, Paulhus e Williams (2002) testaram personalidades socialmente aversivas em 245 estudantes de graduação em psicologia, com o intuito de examinar se os três traços eram constructos equivalentes, totalmente sobrepostos e evidenciar as semelhanças e diferenças. Os pesquisadores mapearam as três medidas, relacionando-as com os fatores de personalidade do *'big five'* – extroversão, afabilidade, consciência, neurotismo e abertura –, bem como a classificação de autoavaliações de inteligência, talentos e habilidades. Esses pesquisadores evidenciaram que as medidas são moderadamente intercorrelacionadas, em um intervalo de 0,25-0,50, mas não são equivalentes. A baixa afabilidade revelou-se como a única característica comum aos três traços. Os traços de psicopatia se diferenciaram por assumirem baixo neurotismo; os maquiavélicos e psicopatas exibiram baixa pontuação em relação ao fator consciência; o narcisismo apontou pequenas associações positivas com a capacidade cognitiva. O narcisismo e a psicopatia, também, foram associados com extroversão e abertura. Nesse ínterim, os pesquisadores concluíram que as personalidades *Dark Triad* são sobrepostas, mas apresentam constructos distintos.

Embora, com algumas características distintas, cognitivamente se tangenciam e podem ser caracterizadas como tudo que implica um “[...] caráter socialmente maléfico com tendências de comportamento para com autopromoção, frieza emocional, duplicidade e agressividade” (Paulhus & Williams, 2002, p.557).

2.1.1 Narcisismo

De acordo com a *American Psychiatric Association* (2000), o Narcisismo é definido como um “[...] padrão invasivo de grandiosidade (em fantasia ou comportamento), necessidade de admiração e falta de empatia presente desde a infância”. O Narcisismo é, portanto, uma marca de personalidade detectada em indivíduos arrogantes, os quais apresentam um nível anormalmente elevado de autoestima, por acreditarem que são especiais, com direito a louvor e admiração. Percebem os outros como inferiores, muitas vezes agindo de forma insensível e hostil. Essas características comportamentais geralmente se traduzem em interações interpessoais conflitantes e dificultadas pela falta de empatia.

O conceito de Narcisismo proposto por Ellis (1898) tem sua origem na mitologia grega, quando Narciso se apaixonou por seu próprio reflexo em um lago. O cientista Freud analisou várias manifestações de Narcisismo, identificando as características de amor próprio, a autoadmiração e o autoengrandecimento. Esse traço de personalidade foi objeto de estudos, cujos resultados confirmaram a associação com autoestima (Morf & Rhodewalt, 1993) e autoexaltação (John & Robins, 1994).

Os estudos com enfoque da psicologia social, sem pretensão clínica, de Paulhus e Williams (2002) e Chatterjee e Hambrick (2007) revelaram que indivíduos narcisistas exibem traços comportamentais de grandiosidade, necessidade de dominação e sentimento de superioridade. Chatterjee e Hambrick (2007, p.6-9) estudaram empiricamente o comportamento de 111 CEOs e constataram o Narcisismo como um traço de personalidade associado, de forma positiva, com o dinamismo estratégico e desempenho empresarial.

Os narcisistas são extremamente confiantes em suas próprias habilidades para realização de tarefas, a ponto de ser constatado excesso de confiança (Campbell, Goodie & Foster, 2004). Em se tratando do aspecto motivacional, os indivíduos com traços de personalidade narcisista reforçam a autoimagem, o exibicionismo de si próprio ou a diminuição da imagem alheia (Bogart, Benotsch & Pavlovic, 2004), bem como a exaltação de terceiros em forma de aplausos e adulação (Wallace & Baumeister, 2002).

No entanto, estudos apontam que os traços de narcisismo, também, podem ser benéficos à organização. Esses indivíduos são inovadores e conduzem o negócio para ganhar poder e glória. São, portanto, especialistas em suas atuações, apresentam posturas críticas diante dos fatos, cercam-se de todas as informações inerentes à empresa e aos desdobramentos destas para a sua carreira, buscam a admiração pública e não perdem de vista o atingimento dos seus propósitos (Maccoby, 2004, p.3-7). Há um consenso de que o narcisismo moderado é essencial para o ser humano (Chatterjee & Hambrick, 2007, p.6-9).

2.1.2 Psicopatia

Apesar de o termo psicopatia estar relacionado a criminosos, clinicamente chamados de psicopatas, estudos revelam que a população em geral possui traços, não patológicos, considerados subclínicos, de psicopatia (Jones & Paulhus, 2011). Babiak e Hare (2006, p.187) observaram que tais pessoas “podem ser surpreendentemente bem-sucedidas em lidar com os outros [...] são especialistas em analisar as pessoas para depois modificar sua abordagem no intuito de influenciar aqueles que estão em sua volta”.

Existe uma vasta literatura sobre a psicopatia criminosa no sistema judiciário, mas pouco se sabe sobre a psicopatia no meio corporativo e sobre suas implicações (Babiak *et al.*, 2010, p.174). Essa dificuldade advém da ausência de se obter a cooperação ativa das organizações dos negócios. Na tentativa de clarificar as indagações que o debate sobre essa temática suscita, os pesquisadores se propuseram a desenvolver um estudo para examinar a psicopatia e sua correlação em uma amostra de 203 profissionais que atuam na área gerencial. As correlações incluíram variáveis demográficas e de *status*, bem como 3.608 classificações de variáveis-chave de avaliações de desempenho interno. Os resultados indicaram que a psicopatia foi positivamente associada ao carisma, mas negativamente associada ao desempenho. Evidenciaram, ainda, que um nível elevado de traços psicopatas não impede necessariamente o progresso e o avanço das organizações empresariais, conforme enunciado por Babiak e Hare, em 2006. A maioria dos participantes com alta pontuação de psicopatia é mantida em cargos executivos de alto escalão, imprimem habilidade na gestão de ocultar desempenhos e comportamentos que são prejudiciais à organização (Babiak *et al.*, 2010, p.176).

2.1.3 Maquiavelismo

O Maquiavelismo foi definido como traço de personalidade nos estudos de Christie e Geis (1970, p.1) em indivíduos que manipulam outros de acordo com o seu ponto de vista e para atingir seus próprios interesses. Nos referidos estudos, foram desenvolvidas escalas, baseadas nos escritos de Maquiavel, compostas de três fatores: táticas, visões humanas e moralidade (Christie & Geis, 1970, p.17). Tais fatores vinculam-se às características de pessoas manipuladoras e estratégicas, com senso ético pragmático e uma propensão para usar táticas visando alcançar os seus objetivos, para alcance de ganhos pessoais (Jones & Paulhus, 2009). Indivíduos com traços marcantes de Maquiavelismo são estrategistas, táticos e desenvolvem um estilo de tomada de decisão racional, por considerarem todos os custos e benefícios para a resolução dos problemas (Jones & Paulhus, 2011).

Os primeiros escritos sobre o conceito de Maquiavelismo foram elaborados pelo filósofo Sun Tzu (500 a.C.), atribuindo-lhe a característica de que “[...] um líder sábio em suas decisões sempre considera a relação lucro e prejuízo” (Jones & Paulhus, 2011, p.254).

De acordo com Judge, Piccolo e Kosalka (2009, p. 886-867) o termo Maquiavelismo deriva de Niccolò Machiavelli, um autor do século XVI, que escreveu *O Príncipe*, um tratado sobre a acumulação e alavancagem do poder político. Apesar de quase 500 anos de publicação do livro, as mensagens contidas em *O Príncipe* são tão relevantes hoje quanto eram à época do seu lançamento. A obra traz em seu núcleo o incentivo para mentir, perceber, manipular e convencer os eleitores, com o objetivo de fornecer ao líder o poder político e social. A expressão Maquiavelismo é utilizada para definir um traço de personalidade caracterizado pela destreza, manipulação, bem como a utilização de quaisquer meios necessários para atingir um objetivo de natureza política. Indivíduos que imprimem essa marca de personalidade são, em geral, bastante estratégicos e calculistas em seus pensamentos, sendo capazes de navegar na dinâmica do negócio complexo em organizações não governamentais.

Os constructos apresentados foram investigados individualmente e a sua caracterização é feita a partir de escalas de medição psicológicas diferenciadas. O *Dark Triad*, por ser um *cluster* dos três traços, apresenta 27 assertivas que captura informações sobre características, não patológicas, do Narcisismo, Maquiavelismo e Psicopatia. Como o objetivo desse artigo é também demonstrar a direção dos trabalhos sobre o *Dark Triad* no contexto empresarial e contábil, considera-se importante a realização da análise e taxonomia das produções científicas.

3. Análise das Produções Científicas

3.1 Metodologia

Com o propósito de responder ao problema de pesquisa, a presente investigação adotou a abordagem empírico-analítica, que permitiu a observação dos conteúdos que versam sobre as temáticas principal e subjacente, para a evidencição das características do estudo. Para tanto, utilizou-se o levantamento bibliográfico como técnica de coleta de informações que, conforme Martins e Theóphilo (2009, p.54), “busca conhecer, analisar e explicar contribuições sobre determinado assunto, tema ou problema”.

Adicionalmente, adotou-se a avaliação qualitativa para a descrição e taxonomia dos artigos que abordam o *Dark Triad*; e a avaliação quantitativa para a evidencição das frequências dos artigos, das temáticas, países e periódicos que fizeram parte da amostra do estudo.

3.1.1 Composição e critérios de seleção da amostra

Os dados foram coletados por meio de um levantamento bibliográfico nos principais sites de pesquisa científica: Portal Periódicos Capes e *Google Scholar*. Este procedimento se assemelha ao realizado por O’Boyle *et al.* (2012) que buscaram, em seis bases científicas, artigos que abordassem a relação entre o *Dark triad* e o comportamento contraproducente no ambiente laboral.

Para a seleção dos artigos do presente estudo, foi utilizada a combinação das palavras *Dark Triad*, *Narcissism*, *Machiavellianism*, *Psychopathy*, com *Accounting*, Contabilidade, *Leader*, *Leadership*, *CEO* e *Decision Making*, com o intuito de evidenciar a direção dos trabalhos relacionados com o *Dark triad* e as temáticas subjacentes que compõem a produção científica no contexto empresarial e contábil. Importa ressaltar que a coleta foi operacionalizada por meio da junção de duas palavras, sempre contemplando um traço e um dos temas subjacentes. A busca com essas palavras-chave evidenciou, adicionalmente, a caracterização da temática “comportamento laboral”, também, discutida no presente estudo, por reconhecer a importância desse assunto no ambiente empresarial.

Para validar os achados da área contábil, desenvolveu-se, adicionalmente, adotando o mesmo critério acima relatado, uma busca nos principais periódicos internacionais: *The Accounting Review Accounting Organizations and Society*, *Contemporary Accounting Research*, *Journal of Accounting and Economics*, *Journal Accounting Research* e *Review of Accounting Studies*.

Para o levantamento dos artigos, foi intencionalmente estabelecido um recorte temporal, abrangendo o período de janeiro de 2002 a janeiro de 2014, com o intuito de se evidenciar e se avaliar a evolução dos estudos que versam sobre os traços de personalidade individualmente e/ou citam a obra seminal de Paulhus e Williams, publicada em 2002. A coleta foi realizada no período de dezembro de 2013 a janeiro de 2014, totalizando 90 artigos que atenderam completamente aos requisitos estabelecidos. Dos artigos selecionados, foram recolhidas informações sobre o autor, título, ano de publicação, periódicos, país, número de citações, objetivo, metodologia e os principais resultados.

Ao final, foi elaborada a taxonomia dos 12 trabalhos que convergiram para a discussão do *Dark Triad* com os assuntos subjacentes, ilustrada, inicialmente, por uma rede científica escolhida para evidenciar as características comuns entre os artigos selecionados.

3.1.2 Análise dos Resultados

Conforme tabela 1, dos 90 artigos selecionados, 19% versam sobre a temática *Dark Triad* - incluindo os três artigos considerados a base do estudo-, 34% o Narcisismo, 26% o Maquiavelismo e 19% a Psicopatia. Relacionados a esses traços, verificou-se 63% dos trabalhos direcionados à liderança, 18% à contabilidade, 9% ao comportamento laboral, 7% à tomada de decisão e 3% de artigos bases que abordam a pesquisa sobre o *Dark Triad*.

Destaca-se que 75% dos trabalhos com temática na contabilidade, foram associados ao traço Maquiavelismo; 40% dos trabalhos sobre liderança foram relacionados ao traço Narcisismo; os artigos sobre tomada de decisão foram uniformemente distribuídos entre os três traços e; os trabalhos sobre comportamento laboral tiveram maior concentração no traço Narcisismo 38% e no *cluster Dark Triad* 38%.

Os países com maior concentração de publicações são os EUA com 46% dos trabalhos, com destaque para o traço Narcisismo (44%); seguido da Austrália 13%, com enfoque no traço Psicopatia (83%); e o Canadá (12%), país que sedia a *University of British Columbia*, campus que fomenta a pesquisa do *Dark triad*, supervisionado pelos autores do construto. Os artigos considerados base para esse estudo são as investigações de Paulhus e Williams (2002), Williams (2002) e Jones e Paulhus (2013), que abordam os procedimentos, elaboração e validação do instrumento de medição de personalidade (*D3 – Short*).

Tabela 1

Distribuição dos traços/temáticas/países de publicação

Traços	Temáticas										Países com maior incidência de artigos							
	Número de artigos	(%)	A	(%)	L	(%)	DM	(%)	WB	(%)	B	(%)	USA	(%)	Austrália	(%)	Canadá	(%)
<i>Dark Triad/ Dark side</i>	17	19	1	6	10	18	0	0	3	37	3	100	10	24	0	0	3	27
Narcisismo	31	34	3	19	23	40	2	33	3	37	0	0	18	44	1	9	3	27
Maquiavelismo	23	26	12	75	8	14	2	33	1	13	0	0	9	22	1	9	1	9
Psicopatia	17	19	0	0	14	25	2	33	1	13	0	0	3	8	10	82	3	27
Psicopatia/ Maquiavelismo	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	9
Narcisismo/ Psicopatia	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0
Total	90	100	16	100	57	100	6	100	8	100	3	100	41	100	12	100	11	100
%	100		18		63		7		9		3		46		13		12	

Legenda: C – Contabilidade; L – Liderança/Líder/CEO; TD – Tomada de Decisão; CL – Comportamento Laboral; B – Artigo-base

A proporção dos países com maior incidência de artigos tem como referência os 90 artigos totais.

Fonte: Dados da pesquisa.

Como as temáticas estão relacionadas com a área psicológica de personalidade, o principal meio de publicação é o *Journal Personality and Individual Differences*, abarcando 10% das publicações. O *Journal of Business Ethics*, também, destaca-se com 7% das publicações, especialmente pela preocupação na área de negócios com comportamento ético dos gestores e funcionários no ambiente laboral.

De janeiro de 2002 a janeiro de 2014, os anos com maior destaque de publicações foram 2010 (12%), 2011 (10%), 2012 (12%) e 2013 (31%), conforme tabela 2. Esse fato pode estar relacionado com o tempo de maturação dos escândalos financeiros presenciados pelo mundo corporativo, como o caso Madoff, em 2008, cuja preocupação dos pesquisadores é analisar a associação dessas fraudes com líderes que possuem traços de personalidade aversivos.

Tabela 2

Meios de divulgação/Anos de publicação

	Principais meios de divulgação				Anos com maior concentração de publicações			
	Journal of Business Ethics	Personality and Individual Differences	Working papers	Teses	2010	2011	2012	2013
<i>Dark Triad/Dark Side</i>	0	3	1	2	1	4	2	8
Narcisismo	2	1	2	1	4	2	4	12
Maquiavelismo	1	1	4	1	2	2	4	3
Psicopatia	3	4	0	1	4	1	1	5
Total	6	9	7	5	11	9	11	28
Número de jornais investigados	7	10	8	6	12	10	12	31

Fonte: dados da pesquisa

Para evidenciar a direção dos trabalhos, adotou-se como critério de seleção, não por qualidade, mas como filtro aos 90 artigos do estudo, publicações com mais de 50 citações, com a finalidade de avaliar o fator de impacto, o interesse da comunidade científica e a ressonância dos temas em estudo. Para maior caracterização, foram apresentados os autores, anos, temas e os pesquisados, conforme apresentado na tabela 3. Observa-se que o artigo mais citado é de Paulhus e Williams (2002), temática base que despertou o interesse da presente pesquisa.

O tema Narcisismo é o mais explorado e associado à liderança, exibicionismo, grandiosidade e tomada de decisão empresarial. O tema Psicopatia suscita o interesse dos pesquisadores em investigar a relação desse traço antissocial, com o meio corporativo, especialmente após os achados de Babiak, Newman & Hare (2010) em que a maioria dos gestores corporativos, ocupantes de altos cargos executivos, apresenta traços não patológicos de psicopatia. Já os pesquisadores do Maquiavelismo focam os trabalhos para a capacidade de manipulação, planejamento, cinismo e reputação dos indivíduos.

A maioria dos achados foi evidenciada pela aplicação de pesquisa com alunos universitários de graduação ou pós-graduação, em troca de crédito no curso. Essa é uma prática comum em publicações internacionais, pela obtenção de resultados consistentes quando comparados com as investigações aplicadas com profissionais.

Tabela 3

Direcionamento dos Artigos/Autorias/Traços/Citações/Pesquisados

Autores	Traços de Personalidade	Citações	Direção dos trabalhos	Pesquisados
Austin, Farrelly, Black & Moore (2007)	Maquiavelismo	120	Associações entre maquiavelismo, desempenho da inteligência emocional e capacidade de manipulação emocional.	Estudantes Universitários
Babiak, Neumann & Hare (2010)	Psicopatia	83	A relação entre a psicopatia corporativa e o desempenho gerencial.	Gestores
Boddy (2006)	Psicopatia	51	Implicações de psicopatas organizacionais para as organizações e corporações.	Não se aplica*
Campbell, Goodie & Foster (2004)	Narcisismo	187	Relações entre o narcisismo, excesso de confiança, disposição para correr riscos e desempenho.	Estudantes Universitários
Chatterjee & Hambrick (2007)	Narcisismo	344	Influência do narcisismo em CEOs na estratégia e desempenho das empresas.	CEOs
Judge, Piccolo & Kosalka (2009)	<i>Dark side</i> Narcisismo	135	Relação entre traços escuros de líderes e a autoconfiança, consciência e dominância no meio organizacional.	Não se aplica*
Lakey, Rose, Campbell & Goodie (2008)	Narcisismo	66	A associação do narcisismo com jogos em geral, mediado pelo julgamento e tomada de decisão (risco e excesso de confiança).	Estudantes Universitários
Maccoby (2004)	Narcisismo	299	A personalidade narcisista em líderes como algo produtivo, mas ao mesmo tempo perigoso.	Não se aplica*
Paulhus & Williams (2002)	Dark Triad	536**	O <i>Dark Triad</i> de personalidade: correlação e sobreposição da tríade.	Estudantes Universitários
Wallace & Baumeister (2002)	Narcisismo	211	Os efeitos do narcisismo no desempenho das atividades.	Estudantes Universitários

*Revisão de Literatura

** Atualmente o estudo seminal registra 1592 citações, o que demonstra a potencialidade da investigação, nesse espaço temporal.

Fonte: dados da pesquisa.

Ao analisar o direcionamento dos estudos na área contábil, identificou-se seis trabalhos publicados em periódicos internacionais de contabilidade, dos quais quatro versam sobre o tema Maquiavelismo e dois sobre o tema Narcisismo, conforme tabela 4:

Tabela 4

Direcionamento dos trabalhos na área contábil

Periódico internacional decontabilidade	Traços de Personalidade		Autoria	Direcionamento	Estratégia de Pesquisa
	Narcisismo	Maquiavelismo			
Auditing: a Journal of Theory & Practice	1	-	Johnson, Kuhn, Jr., Apostolou, & Hassell (2013)	Percepção de traços de Narcisismo em gestores como indicador de risco de fraude	Experimento
Journal of Management Accounting Research	1	-	Olsen, Young, & Dworkis (2013)	Tendências de personalidade narcisista em CEOs relacionadas a medidas contábeis, como o Lucro Por -Ação	Survey
Behavioral Research in Accounting	-	2	Wakefield (2008)	Relações entre os traços de maquiavelismo e características demográficas dos contabilistas, escolha da carreira, satisfação no trabalho, satisfação profissional e ética ideológica	Survey
			Hartmann & Maas (2010)	O maquiavelismo como tendência a controladores tomarem a decisão de criar folga orçamentária	Experimento
Managerial Auditing Journal	-	1	Shafer & Wang (2011)	Atitudes maquiavelistas relacionadas a gerenciamento de resultados na China	Survey
Accounting, Organizations and Society	-	1	Murphy (2012)	A relação entre Maquiavelismo e detecção de fraudes e racionalização de falsos relatos	Experimento

Fonte: dados da pesquisa.

O tema narcisismo foi investigado por Johnson *et al.* (2013) para a constatação de que características narcisistas em gestores-clientes motivam atitudes fraudulentas nos relatórios financeiros. Nessa mesma perspectiva, Olsen *et al.* (2013) evidenciaram a relação de traços de narcisismo em CEOs com comportamentos antiéticos de manipulação dos lucros por ação.

O tema Maquiavelismo foi relacionado com a capacidade de enganar e fraudar relatórios financeiros (Murphy, 2012), gerenciamento de resultados (Shafer & Wang, 2011), criação de folga orçamentária em decisões sob pressão (Hartmann & Maas, 2010) e a satisfação e sucesso do contabilista no ambiente laboral (Wakefield, 2008).

Notadamente, os pesquisadores da área contábil associam os traços de personalidade do *Dark Triad* a fraudes financeiras, com trabalhos publicados a partir de 2008, consequência dos diversos escândalos contábeis e financeiros, como os casos Enron e Madoff, já mencionados. Além disso, observa-se um equilíbrio na adoção das estratégias de pesquisa *Survey* e Experimento. Destaca-se, ainda, o *Behavioral Research in Accounting*, como o periódico que concentra mais artigos, apesar da quantidade ser pouco expressiva.

Nesse contexto, o presente estudo apresentará uma taxonomia dos 12 trabalhos que abordaram, especificamente, a temática *Dark Triad*, com os temas relacionados, para evidenciar oportunidades de futuras pesquisas sobre o tema na área de negócios. Essa metodologia se assemelha à realizada por Spain, Harmse e Lebreton (2014) que, após realizar uma revisão de literatura, elaborou uma taxonomia relacionando o *Dark Triad* ao contexto laboral.

3.1.3 Taxonomia dos artigos científicos sobre o *cluster Dark Triad*

Inicialmente, a taxonomia foi ilustrada por uma rede científica, cujos 'nós' representam as características convergentes entre os trabalhos quanto à relação entre os autores, as temáticas, as estratégias de pesquisa e os pesquisados, conforme figuras 1, 2 e 3:

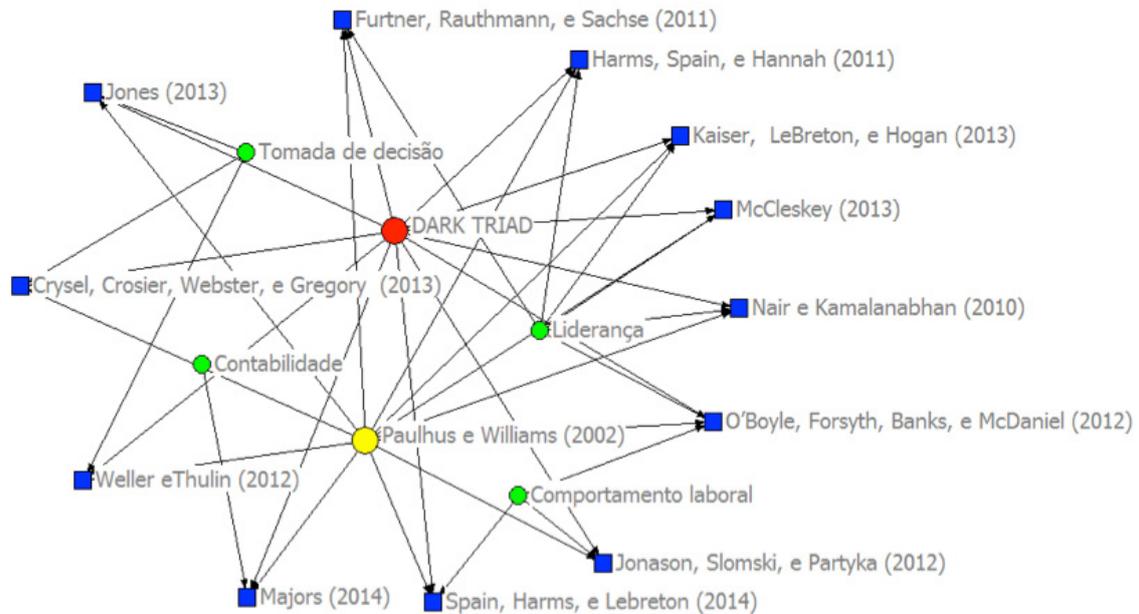


Figura 1. Ilustração Rede Científica – Autores e Temáticas

Fonte: elaboração própria.

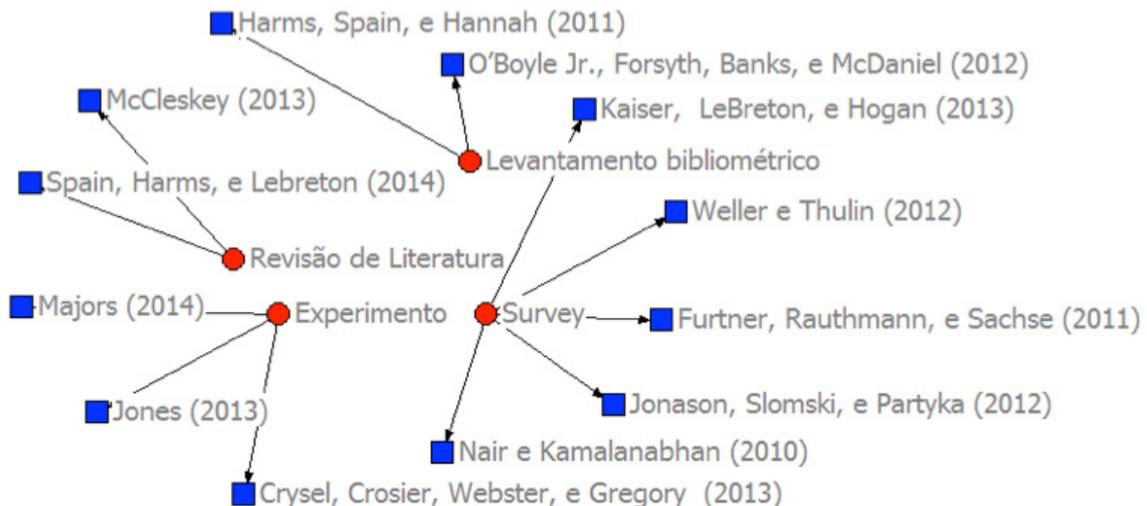


Figura 2. Ilustração Rede Científica – Estratégias de Pesquisa

Fonte: elaboração própria.

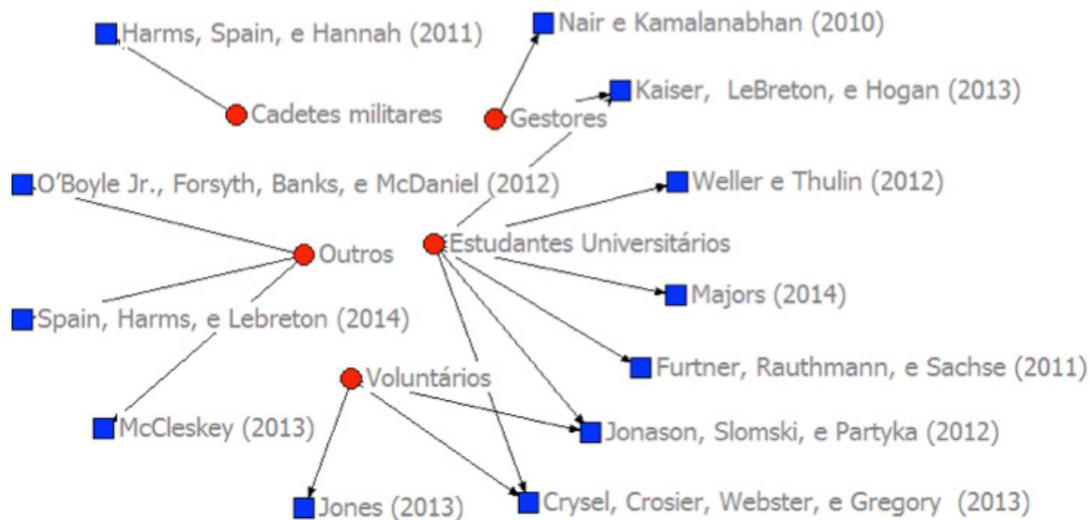


Figura 3. Ilustração Rede Científica - Pesquisados

Fonte: elaboração própria.

A taxonomia foi elaborada considerando o grupamento dos artigos que versam sobre o mesmo núcleo conceitual e áreas correlatas. Dessa forma, a estrutura da revisão de literatura do presente estudo foi organizada por conceitos, os quais foram compilados em uma matriz conceitual após a leitura dos artigos, de acordo com a recomendação de Webster e Watson (2002).

Os conceitos comuns foram os relacionados aos traços do *Dark Triad* e aos assuntos adjacentes, o que possibilitou caracterizar os estudos nas seguintes temáticas: Liderança, Contabilidade, Tomada de decisão e Comportamento laboral.

Liderança

Com o intuito de investigar a importância e a complexidade do papel do lado negativo dos traços de personalidade subclínicos e a capacidade de resposta dos indivíduos a um programa de desenvolvimento de líderes, Harms et al. (2011) desenvolveram um estudo com a participação de 919 cadetes da academia de polícia militar dos EUA.

Essa amostra foi selecionada intencionalmente pelos autores, por acreditarem que, ao longo dos dois ou quatro anos de treinamento, os cadetes desenvolvem um espírito de liderança comprometido com os valores de dever e honra ao país, com vistas a seguir uma carreira profissional de excelência. Verificaram que os traços de personalidade subclínicos não só foram importantes para o desenvolvimento dos líderes, como também podem ser fortes inibidores e/ou demonstrar efeitos positivos ou integrados com desempenho.

Ao analisar a liderança através de um estudo empírico com um grupo de 119 gestores indianos, Nair e Kamalanabhan (2010) comprovaram que a posição ocupada (júnior, média ou alta) influencia o nível de cinismo geral e organizacional. Os indivíduos que trabalham em posições de gestão de nível médio ou superior apresentam níveis mais altos de cinismo organizacional e são menos antiéticos do que os gerentes que estão na posição júnior.

Ainda nesse contexto, Furtner et al. (2011) observaram que a realização do objetivo/meta empresarial é fator importante para líderes com *Dark Triad*, e essa realização deve-se, provavelmente, a diferentes motivos subjacentes. Autolíderes distribuem e concentram seus recursos cognitivos e comportamentais para um objetivo específico, principalmente para um valor intrínseco da meta ou do processo voltado para alcançá-la. Líderes narcisistas e autolíderes são semelhantes na definição de autometa conduzida por uma necessidade de realização, na auto-observação, com foco no self, e na utilização de estratégias de autorregulação, para o alcance e cumprimento de metas, podendo ser um ou outro.

Os autores concluíram que os narcisistas focam nos resultados da metarrealização, em vez de focar no processo de alcançá-la, por razões como atenção, admiração e valorização de outros, para que a sua autoimagem inflada possa ser mantida ou reforçada. Assim, a motivação intrínseca seria diferente entre narcisistas e autolíderes, embora ambos os grupos sejam ricos em metarrealização e utilizem estratégias fenotípicas semelhantes em busca de objetivos como, por exemplo, autofoco, autoconfiguração na elevação de metas e autorrecompensas. Não foram encontradas associações entre autoliderança, Maquiavelismo e Psicopatia.

McCleskey (2013) discute teoricamente estudos seminais que abordam o lado negativo da liderança, apontando a relação com o Narcisismo, o Maquiavelismo e a Psicopatia subclínicos. Seus achados sugerem que a liderança escura está relacionada a resultados negativos operacionais e, em algumas situações e de forma contraditória, faz emergir um lado positivo desses traços de personalidade, que se misturam com o lado negativo e refletem no ambiente organizacional.

Há uma relação entre o lado sombrio da personalidade e o comportamento extremo (muito pouco ou um excesso) do líder, segundo o modelo de liderança versátil (vigor, habilidade, estratégia e operacionalidade), moderado pela estabilidade emocional. Essa evidência foi detectada em um estudo com 320 gerentes e executivos, americanos e europeus, os quais foram avaliados por 4.906 colaboradores, possibilitando uma melhor compreensão do papel do lado sombrio na liderança, especialmente no tocante aos reflexos do comportamento excessivo, ao efeito atenuador da estabilidade emocional e aos efeitos negativos, como, por exemplo, a ineficiência, revelada em líderes com baixos traços sombrios (Kaiser et al., 2013).

Contabilidade

Com base nas discussões dos pronunciamentos contábeis internacionais, Majors (2014) desenvolveu um estudo sobre a relação entre os traços de personalidade do Dark Triad e a comunicação de incertezas de estimativas contábeis. A estratégia experimental possibilitou que a autora fizesse uma simulação com estudantes universitários, os quais receberam incentivos monetários significativos para interagir em papéis análogos aos de gestores e investidores, num cenário prático, em que foi fornecido um intervalo razoável de estimativas para o valor de um ativo.

Os achados revelaram que quando os intervalos de estimativas não são divulgados, esses gerentes relatam para os investidores estimativas relativamente agressivas. Já os gerentes, exibindo baixa associação com as personalidades do Dark Triad, relatam estimativas mais precisas. O efeito disciplinador do intervalo das divulgações está concentrado em gerentes exibindo associação com uma ou mais personalidades do Dark Triad, haja vista que esses gestores reportam de forma particularmente agressiva, sem intervalo de divulgação, enquanto os seus homólogos, não-Dark Triad, reportam de forma menos agressiva.

Tomada de decisão

Uma investigação em um grupo de 1.097 estudantes de graduação em psicologia demonstrou que as características do Dark Triad foram positivamente relacionadas com a impulsividade e a busca de sensações. Em um segundo estudo, com 307 voluntários da comunidade Mechanical Turk, do website Amazon, foi confirmado que as características do Dark Triad são positivamente associadas com o aumento de apostas de azar em black jack e descontos temporais de dinheiro (Crysel et al., 2013).

Os dois estudos possibilitaram a conclusão de que existe relação entre os traços sombrios de personalidade e comportamentos de risco na tomada de decisões impulsiva. Dos três traços, o Narcisismo foi o mais consistente com as tarefas de risco comportamentais, podendo ser considerado o fio condutor das relações observadas. A manipulação do ego ferido, através da estratégia experimental, com os voluntários, facilitou a evidência da relação positiva entre os narcisistas ameaçados, com feedback negativo e o desconto temporal.

Cada conjunto de traços de personalidade componente do Dark Triad pode prever diferentes, mas importantes resultados de jogos de azar com consequências reais. A relação entre o comportamento financeiro egoístico de arriscar o dinheiro dos outros para ganho pessoal e o Dark Triad foi objeto de dois estudos experimentais realizados por D. N. Jones (2013).

Levando em conta o comportamento psicopático imprudente, o excesso de confiança do narcisista e a estratégia do maquiavelista, o autor realizou o Estudo 1, com 119 adultos, e o Estudo 2, com 135 adultos, distribuídos aleatoriamente, para que cada um pudesse jogar com seu próprio bônus ou com o bônus do próximo participante. Os achados do Estudo 1 possibilitaram evidenciar uma correlação da Psicopatia com o jogo com dinheiro de outra pessoa e não com o próprio dinheiro, em um jogo com possibilidades de perda. O Narcisismo foi correlacionado com a perda de mais dinheiro de outra pessoa.

Os resultados do Estudo 2 sugeriram consequências financeiras diferentes entre os traços sombrios, haja vista que, dada a oportunidade de fazer investimentos arriscados sem custo, eles o fazem, por estarem cientes de que alguém vai arcar com esse custo. No geral, a Psicopatia previu jogar com bônus de outra pessoa, e o Narcisismo previu maiores perdas.

Ainda no tocante à tomada de decisão, Weller e Thulin (2012) investigaram, em um grupo de 231 universitários, a associação entre a decisão arriscada, com escolhas que envolvem potenciais ganhos e/ou perdas, e as dimensões Honestidade-Humildade do modelo HEXACO de estrutura da personalidade. Os indivíduos que relatam maior Honestidade-Humildade são mais propensos a ajudar e menos dispostos a explorar os outros. Eles são menos propensos a trapacear ou roubar e menos interessados em itens de status de luxo. Entretanto, essa dimensão está relacionada com o Dark Triad.

Comportamento laboral

O'Boyle et al. (2012) desenvolveram uma meta-análise sobre a relação entre o Dark Triad, o desempenho e o comportamento contraproducente no ambiente laboral. Para tanto, extraíram os dados de seis bases de pesquisa científica, afora outras fontes, de relatórios originais publicados entre 1951 e 2011. Constataram que no tocante à diminuição da qualidade do desempenho no trabalho, os traços de Maquiavelismo e de Psicopatia foram consistentemente associados. Já o comportamento contraproducente foi associado aos três construtos, apesar de moderados pelos fatores autoridade e cultura.

As causas e consequências dos traços sombrios de personalidade e as suas implicações no contexto organizacional chamaram a atenção de Spain et al. (2014), especialmente no tocante a seleção e treinamento. As avaliações no estilo autorrelato intrigaram os autores quanto à honestidade das respostas dos pesquisados no momento da seleção para admissão laboral. Por outro lado, os resultados podem sinalizar para os gestores alguns pontos que podem ser trabalhados, através da implementação de planos de desenvolvimento, com vistas a minimizar as fraquezas do indivíduo e mitigar os problemas causados pela tríade.

As características do Dark Triad, também foram identificadas, no ambiente laboral, em empregados(as) ou líderes “tóxicos(as)” que adotavam táticas de influência rígidas ou leves de manipulação. Por meio de um estudo empírico com 419 participantes (35% do sexo masculino), com idades entre 18 e 61 anos, Jonason et al. (2012) encontraram evidências de que os homens, mais do que as mulheres, adotam um estilo agressivo ou forte de influência interpessoal.

Os autores perceberam que os indivíduos com altos traços de personalidade do Dark Triad adotam uma grande variedade de táticas para influenciar os outros no local de trabalho, sobretudo os homens que estão no nível mais alto podem, desproporcionalmente, utilizar táticas rígidas.

4. Conclusão

Os traços de personalidade do *Dark Triad* são aspectos psicológicos intrigantes que permeiam o comportamento dos indivíduos e explicam atitudes negativas e positivas de líderes e funcionários, no ambiente empresarial. A exteriorização desses traços, por vezes, causa malefícios, mas podem também evidenciar benefícios, especialmente, quando estão em níveis moderados. Spain et al. (2014) chamam a atenção dos pesquisadores quanto ao entendimento dessas características em intensidade moderada, por ser um possível diferencial na construção de teorias mais eficazes sobre o comportamento exteriorizado pelos indivíduos.

No intuito de responder ao problema de pesquisa do presente estudo, sobre o direcionamento da produção científica do *Dark Triad* no contexto empresarial e contábil, nos últimos doze anos, o levantamento realizado com base na observação de conteúdos, permitiu selecionar e caracterizar 90 artigos com base nas temáticas principais e subjacentes, quanto ao autor, ano de publicação, país, quantidade de citações e a direção dos trabalhos.

No tocante ao direcionamento dos artigos, o traço Narcisismo é o mais explorado, associado à liderança e tomada de decisão empresarial, especialmente pela análise do impacto e consequências das características impulsividade, exibicionismo, necessidade de admiração e a autopromoção dos CEOs. O traço Psicopatia tem maior destaque no comportamento aversivo do líder no meio corporativo, visto que muitos achados apontam que a maioria dos gestores bem-sucedidos busca excitação nas atividades e exteriorizam frieza emocional na tomada de decisão. Já os pesquisadores do Maquiavelismo focam os trabalhos na capacidade de manipulação, planejamento, cinismo e reputação dos indivíduos. Dos trabalhos que versam sobre a contabilidade, 75% estão associados ao Maquiavelismo, face à preocupação com a manipulação dos resultados contábeis.

Ao analisar o direcionamento dos estudos na área contábil, foi possível identificar seis trabalhos publicados em periódicos internacionais de contabilidade, destacando o *Behavioral Research in Accounting*, com maior concentração de artigos publicados, apesar da quantidade ainda pouco expressiva. Dos artigos, quatro versam sobre o tema Maquiavelismo e dois sobre o tema Narcisismo. Em sua maioria associam os temas a comportamentos antiéticos, com propensão a fraudes no ambiente laboral, principalmente após os escândalos financeiros que envolveram fraudes no registro de transações contábeis, que desapontam os envolvidos no negócio e a sociedade.

Por fim, a ilustração da rede científica demonstrou a taxonomia dos 12 trabalhos que discutem o *Dark Triad*. Esta aponta as convergências e destaca o direcionamento e maior incidência dos trabalhos para a categoria “Liderança”. Observou-se, adicionalmente, maior incidência da adoção do *Survey*, como estratégia de pesquisa, aplicado a estudantes universitários.

Diante do apresentado, o presente estudo alcançou o objetivo almejado e sinaliza o *Dark Triad* como uma temática promissora na realização de pesquisas, especialmente pela interdisciplinaridade e relevância científica, ainda pouco explorado pelos pesquisadores da área contábil no âmbito nacional e internacional. Os resultados dos estudos apresentados também merecem a atenção dos gestores, no sentido de refletirem suas atitudes e dos seus funcionários no ambiente o empresarial. Cabe ainda ressaltar a importância de direcionar as temáticas dos estudos para a observação do lado positivo e moderado desses traços, como possíveis pressupostos de progresso no contexto corporativo.

Referências

- American Psychiatric Association. (2000). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4a ed., text rev.). Washington, DC: American Psychiatric Association.
- Amernic, J. H. & Craig, R. J. (2010). Accounting as a facilitator of extreme narcissism. *Journal of Business Ethics*, 96(1), 79-93. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0450-0>
- Austin, E., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). Emotional intelligence, machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and individual differences*, 43, 179-189. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.11.019>
- Babiak, P. & Hare, R. D. (2006). *Snakes in suits: when psychopaths go to work*. New York: Harper Collins Publishers Inc.
- Babiak, P., Neumann, C. S., & Hare, R. D. (2010). Corporate psychopathy: talking the walk. *Behavioral Sciences and the Law*, 28(2), 174-193. DOI: <https://doi.org/10.1002/bsl.925>

- Black, P. J. (2013). *The dark triad and interpersonal assessment of vulnerability: cues used and accuracy*. A thesis submitted in the faculty of graduate studies (psychology). The University of British Columbia (Okanagan), 138 f., jan.
- Boddy, C. R. (2006). The dark side of management decisions: organizational psychopaths. *Management decision*, 44(10), 1461-1475. DOI: <https://doi.org/10.1108/00251740610715759>
- Bogart, L. M., Benetsch, E. G., & Pavlovic, J. D. (2004). Feeling superior but not threatened: The relation of narcissism to social comparison. *Basic and applied social psychology*, 26, 35-44. DOI: http://dx.doi.org/10.1207/s15324834basp2601_4
- Campbell, W. K., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of behavioral decision making*, 17, 297-311. DOI: <https://doi.org/10.1002/bdm.475>
- Chatterjee, A. & Hambrick, D. C. (2007). It's all about me: narcissistic chief executive officers and their effects on company strategy and performance. *Administrative science quarterly*, 52(3), 351-386. DOI: <https://doi.org/http://www.jstor.org/stable/20109929>
- Christie, R. & Geis, F.L. (1970). *Studies in machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Crysel, L. C., Crosier, B. S. & Webster, G. D. (2013). The dark triad and risk behavior. *Personality and individual differences*, 54, 35-40. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.07.029>
- Ellis, H. (1898). Auto-eroticism: A psychological study. *Alienist and Neurologist*, 19, p. 260-299.
- Freud, S. (1914). Introdução ao narcisismo. In S. Freud. *Obras completas*. Tradução de Paulo César de Souza. São Paulo: Companhia das Letras, 2010, 12.
- Friedman, H.S. & Schustack, M.W. (2004). *Teorias da personalidade: da teoria clássica à pesquisa moderna*. Trad. Beth Honorato. São Paulo: Prentice Hall.
- Furtner, M. R., Rauthmann, J. F., & Sachse, P. (2011). The self-loving self-leader: an examination of the relationship between self-leadership and the dark triad. *Social Behavior and Personality*, 39(3), 369-380. DOI: <https://doi.org/10.2224/sbp.2011.39.3.369>
- Giammarco, E. A., Atkinson, B., Baughman, H. M., Veselka, L., & Vernon, P. A. (2013). The relation between antisocial personality and the perceived ability to deceive. *Personality and Individual Differences*, 54, 246-250. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.09.004>
- Gudmundsson, A. & Southey, G. (2012). Leadership and the rise of the corporate psychopath: What can business schools do about the 'snakes inside'? *Social and Behavioral research in business*, 2, 18-27.
- Hall, C.S., Lindzey, G. & Campbell, J.B. (2000). *Teorias da personalidade*. Trad. Maria Adriana Veríssimo Veronese. Porto Alegre: Artmed.
- Harms, P.D., Spain, S. M., & Hannah, S.T. (2011). Leader development and the dark side of personality. *The leadership quarterly*, 22, 495-509. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2011.04.007>
- Hartmann, F.G.H. & Maas, V.S. (2010). Why business unit controllers create budget slack: involvement in management, social pressure, and machiavellianism. *Behavioral research in accounting: Fall*, 22(2), 27-49, Jan. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/bria.2010.22.2.27>
- John, O. P. & Robins, R. (1994). Accuracy and bias in self-perception: Individual differences in self-enhancement and the role of narcissism. *Journal of personality and social psychology*, 66, 206-219.
- Johnson, E. N. & Kuhn Jr., J. R., Apostolou, B., & Hassell, J. M. (2013). Auditor perceptions of client narcissism as a fraud attitude risk factor. *Auditing: a journal of theory and practice*. 32(1), 203-219, fev. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/ajpt-50329>
- Jonason, P. K.; Slomski, S. & Partyka, J. (2012). The dark triad at work: How toxic employees get their way. *Personality and individual differences*. 52, 449-453. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.11.008>

- Jones, D. N. (2013). What's mine is mine and what's yours is mine: The Dark Triad and gambling with your neighbor's money. *Journal of Research in Personality*, 47(5), 563-571. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.04.005>
- Jones, D. N. & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In: Leary, M.R., Hoyle, R.H. (Eds.). *Individual differences in social behavior*. New York: Guilford, 93-108.
- Jones, D. N. & Paulhus, D. L. (2011). *Differentiating the dark triad within the interpersonal circumplex*. In: Horowitz, L.M. and Strack, S. *Handbook of interpersonal psychology*. New York: Wiley and Sons, 249-269.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). Introducing the short dark triad (SD3): a brief measure of dark personality traits. *Assessment*, 21(1), 28-41. DOI: <https://doi.org/10.1177/1073191113514105>
- Judge, T.A., Piccolo, R.F., & Kosalka, T. (2009). The bright and dark side of leader traits: a review and theoretical extension of the leader trait paradigm. *The leadership quarterly*, 20(6), 855-875. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2009.09.004>
- Kaiser, Robert B., Lebreton, J. M., & Hogan, J. (2013). The Dark Side of Personality and Extreme Leader Behavior. *Applied Psychology: An International Review*. DOI: <https://doi.org/10.1111/apps.12024>
- Lakey, C. E., Rose, P., Campbell, W. K., & Goodie, A. S. (2008). Probing the Link between Narcissism and Gambling: The Mediating Role of Judgment and Decision-Making Biases. *Journal of behavioral decision making*, 21, 113-137. DOI: <https://doi.org/10.1002/bdm.582>
- Mccleskey, J. (2013). The Dark Side of Leadership: Measurement, Assessment, and Intervention. *Business Renaissance Quarterly*, 8(2/3), 35-53.
- Maccoby, M. (2004). Narcissistic leaders: the incredible pros, the inevitable cons. *The harvard business review*. Recuperado em 20 junho, 2017, de: <https://hbr.org/2004/01/narcissistic-leaders-the-incredible-pros-the-inevitable-cons>
- Majors, T. M. (2014). Communicating measurement uncertainty: an experimental study of financial reporting implications for managers and investors. Recuperado em 20 junho, 2017, de: <https://repositories.lib.utexas.edu/handle/2152/23295>
- Martins, G. de A. & Theóphilo, C.R. (2009). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. São Paulo: Atlas.
- Morf, C. C. & Rhodewalt, F. (1993). Narcissism and self-evaluation maintenance: Explorations in object relations. *Personality and social psychology bulletin*, 19, 668-676. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167293196001>
- Murphy, P. R. (2012). Attitude, machiavellianism and the rationalization of misreporting. *Accounting, Organizations and Society*, 37(4), 242-259. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2012.04.002>
- Nair, P. & Kamalanabhan, T. J. (2010). The impact of cynicism on ethical intentions of indian managers: the moderating role of seniority. *Journal of international business ethics*, 3(1), 14-29. Recuperado em 20 junho, 2017, de: http://www.cibe.org.cn/uploadfile/otherfile/2010_1.pdf#page=14
- O'Boyle, E. H., Forsyth, D. R., Banks, G. C., & McDaniel, M. A. (2012). A meta-analysis of the dark triad and work behavior: a social exchange perspective. *Journal of applied psychology*, 97(3), 557-579. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0025679>
- Olsen, K. J., Young, S. M., & Dworkis, K. (2013). CEO Narcissism and Accounting: A Picture of Profits. *Journal of Management Accounting Research (in press)*. Recuperado em 20 junho, 2017, de: <http://www2.aaahq.org/ata/meetings/2015/CEONarcissismandCorporateTaxShelteringJATAConference.pdf>

- Paulhus, D. L. & Williams, K. (2002). The dark triad of personality: narcissism, machiavellianism, and psychopathy. *Journal of research in personality*, 36, 556-563. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Shafer, W. E. & Wang, Z. (2011). Effects of ethical context and machiavellianism on attitudes toward earnings management in China. *Managerial auditing journal*, 26(5), 372- 392, DOI: <https://doi.org/10.1108/02686901111129553>
- Spain, S. M., Harms, P., & Lebreton, J. M. (2014). The dark side of personality at work. *Journal of organizational behavior*, 35, S41–S60. DOI: <https://doi.org/10.1002/job.1894>
- Troy, C., Smith, K. G., & Domino, M. A. (2011). CEO demographics and accounting fraud: who is more likely to rationalize illegal acts?. *Strategic Organization*, 9(4), 259-282.
- Wakefield, R. L. (2008). Accounting and machiavellianism. *Behavioral research in accounting: Spring*, 20(1), 115-129. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/bria.2008.20.1.115>
- Wallace, H. M. & Baumeister, R. F. (2002). The performance of narcissists rises and falls with perceived opportunity for glory. *Journal of personality and social psychology*, 82(5), 819-834. Recuperado em 20 junho, de: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/12003480>
- Webster, J. & Watson, R. T. (2002). Analyzing the past to prepare for the future: Writing a literature review. *MIS Quarterly*, 26(2), Jun. Recuperado em 20 junho, de: https://web.njit.edu/~egan/Writing_A_Literature_Review.pdf
- Weller, J. A. & Thulin, E. W. (2012). Do honest people take fewer risks? Personality correlates of risk-taking to achieve gains and avoid losses in HEXACO space. *Personality and individual differences*, 53, 923-926. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.06.010>
- Williams, K. M. (2002). *Discriminating the dark triad of personality: narcissism, machiavellianism, and psychopathy in normal populations*. A Thesis submitted in the Faculty of Graduate Studies Department of Psychology, 111f.

A Constituição do Campo Científico e a Baixa Diversidade da Pesquisa Contábil Brasileira

Resumo

Objetivo: Este estudo teve o objetivo de produzir uma hipótese plausível para explicar a ausência de uma linha consolidada de pesquisas interpretativas e críticas em Contabilidade no Brasil.

Método: Apresento, neste estudo, uma análise da constituição do campo científico na Contabilidade brasileira, construída a partir de evidências obtidas por meio de revisão da literatura sobre a história da Contabilidade no Brasil e, subsidiariamente, de fontes documentais e de reflexões decorrentes de minha recente trajetória nesse campo, tendo como base teórica os conceitos de campo, capital, habitus e campo científico, oriundos da obra do sociólogo Pierre Bourdieu.

Resultados: Identifico a baixa autonomia do campo acadêmico em relação ao campo profissional, evidenciada pela origem dos cursos superiores em ciências contábeis a partir de esforços de lideranças da profissão e pelas constantes tentativas de ingerência das entidades profissionais sobre o ensino de Contabilidade, como causa da baixa diversidade na pesquisa contábil brasileira.

Contribuições: Em face dos constantes apelos por uma maior aproximação entre a academia e a prática contábil, os resultados deste estudo servem como um alerta para os efeitos deletérios que podem advir, se tal aproximação se der sob as atuais condições de subordinação do campo científico a interesses do campo profissional.

Palavras-chave: Campo Científico; Pesquisa Contábil Brasileira; Sociologia da Ciência.

Paulo Frederico Homero Junior

Doutorando em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP). **Contato:** Av. Prof. Luciano Gualberto, 908, Sala 107, FEA3, Cidade Universitária, São Paulo/SP, CEP: 05508-010.
E-mail: paulo.junior@usp.br

1. Introdução

Estudos sobre a produção científica brasileira em Contabilidade têm identificado uma baixa diversidade temática, metodológica e epistemológica, com a prevalência de uma abordagem positivista a partir do início dos anos 2000 (cf. Cardoso, Mendonça Neto, Riccio, & Sakata, 2003; Cardoso, Oyadomari & Mendonça Neto, 2007; Leite Filho, 2008; Mendonça Neto, Riccio & Sakata, 2009; Nascimento, Junqueira & Martins, 2010; Theóphilo & Iudícibus, 2005).

A ausência de uma linha consolidada de pesquisas interpretativas e críticas em Contabilidade no Brasil contrasta com os cenários de disciplinas correlatas: na Economia, tamanhas são as divergências entre as correntes ortodoxa e heterodoxa que é quase possível concebê-las como disciplinas distintas; já a área da Administração, na qual talvez não haja uma cisão tão profunda entre os distintos segmentos, é marcada por acirrados debates epistemológicos (cf. Alcadipani, 2005; Barbosa, Santos, Matos & Almeida, 2013; Faria, 2005; Lima, 2011; Misoczky & Amantino-de-Andrade, 2005a, 2005b; Misoczky, 2006; Rosa & Alcadipani, 2013) e comporta uma comunidade de pesquisadores críticos cujas origens podem ser traçadas, no mínimo, à década de 1970, a partir de autores como Alberto Guerreiro Ramos, Maurício Tragtenberg e Fernando Prestes Motta (Misoczky & Amantino-de-Andrade, 2005b).

Para compreender seu caráter monoparadigmático, investigo neste artigo como se deu a constituição do campo científico na Contabilidade brasileira, desde sua origem até os dias atuais. Em linha com análises presentes na literatura internacional, que procuram avançar na compreensão das condições sociais que levam à falta de diversidade no *mainstream* da pesquisa contábil (cf. Baker & Bettner, 1997; Gendron & Bédard, 2001; Hopwood, 2007; Humphrey & Gendron, 2015; Jeanjean & Ramirez, 2009; Merchant, 2010; Sikka, Willmott & Puxty, 1995), adoto o referencial sociológico de Pierre Bourdieu para interpretar evidências obtidas a partir da literatura sobre a história da Contabilidade no Brasil e, subsidiariamente, de fontes documentais e de reflexões decorrentes de minha recente trajetória nesse campo.

A investigação segue uma lógica abductiva, composta por três momentos interconexos: a problematização de fenômenos empíricos, a explicação retrodutiva desses fenômenos e a persuasão das audiências às quais o trabalho se destina (Glynos & Howarth, 2007). Desta forma, partindo do problema da baixa diversidade paradigmática na pesquisa contábil brasileira, busco produzir uma hipótese plausível para explicá-la. Não se trata, porém, tal como na lógica indutiva, de uma busca por generalizações inferidas a partir de regularidades empíricas, mas, sim, de uma tentativa de gerar explicações razoáveis para o problema investigado.

Na sequência do artigo, apresento os conceitos de campo, capital e *habitus* na Seção 2, conforme definidos por Bourdieu, bem como as considerações do referido autor sobre as especificidades do campo científico. Na Seção 3, analiso, sob este referencial, a constituição e o desenvolvimento dos campos acadêmico e científico da Contabilidade brasileira. Proponho ainda comparações com a área de administração que, em virtude da afinidade temática e origem comum com a Contabilidade nas escolas de comércio, permitem reforçar os argumentos expostos. Ao final do artigo, sumário na Seção 4 as análises efetuadas ao longo do texto e indico temas que podem ser aprofundados por pesquisas futuras.

2. Campo, Capital e *Habitus*

Ao longo de sua obra, o sociólogo francês Pierre Bourdieu se vale extensivamente do conceito de **campo**. Para ele:

Em termos analíticos, um campo pode ser descrito como uma rede, ou uma configuração, de relações objetivas entre posições. Essas posições são definidas objetivamente, em sua existência e nas determinações que impõem sobre seus ocupantes, agentes ou instituições, pela sua situação (*situs*) presente e potencial na estrutura da distribuição de espécies de poder (ou capital) cuja posse comanda acesso aos ganhos específicos em disputa no campo, bem como por sua relação objetiva com outras posições (dominação, subordinação, homologia, etc.) (Bourdieu & Wacquant, 1992, p. 97, tradução nossa).

Em cada campo há uma constante disputa entre diferentes agentes e instituições, que segue as regularidades e regras que constituem este espaço de jogo, conferindo ao campo sua historicidade. Dependendo da conjuntura, as próprias regras podem ser objeto de disputa; assim, os limites de um campo são dinâmicos e cada um deles constitui um espaço de disputa potencialmente aberto.

O acesso ao campo é garantido aos indivíduos que possuam uma configuração específica de propriedades, definidas por Bourdieu (2002) como **capital**. Ele sustenta que:

Dependendo do campo em que funcione, e dos custos associados às transformações mais ou menos dispendiosas que são pré-condição para sua eficácia no campo em questão, o capital pode se apresentar sob três formas fundamentais: como *capital econômico*, que é imediata e diretamente conversível em dinheiro e pode ser institucionalizado na forma de direitos de propriedade; como *capital cultural*, que é conversível, sob certas condições, em capital econômico e pode ser institucionalizado na forma de credenciais educacionais; e como *capital social*, construído através de obrigações sociais (“conexões”), que é conversível, sob certas condições, em capital econômico e pode ser institucionalizado na forma de títulos de nobreza. (Bourdieu, 2002, p. 282, tradução nossa).

Bourdieu (1989) define ainda o **capital simbólico**, “geralmente chamado prestígio, reputação, fama, etc., que é a forma percebida e reconhecida como legítima das diferentes espécies de capital” (pp. 134–135), e alega que os efeitos específicos das diferentes formas de capital dependem da estrutura do campo, ou seja, da distribuição desigual de capitais, fazendo com que os conceitos de capital e campo sejam indissociáveis, pois, “para construir o campo, é preciso identificar as formas específicas de capital que nele operam, e, para construir as formas específicas de capital, é preciso conhecer a lógica específica do campo” (Bourdieu & Wacquant, 1992, p. 108, tradução nossa).

O estudo de um campo compreende três momentos interconexos: uma análise da posição do campo em relação ao campo de poder (reconceituação bourdieusiana da noção de classe dominante (Wacquant, 2013)); um mapeamento da estrutura de relações entre as posições ocupadas pelos agentes ou instituições que competem pela forma legítima de autoridade específica no campo (Bourdieu & Wacquant, 1992); e uma análise do *habitus* dos agentes, isto é, “os diferentes sistemas de disposições que eles adquiriram, internalizando um determinado tipo de condição econômica e social, e que encontra em uma trajetória definida dentro do campo sob consideração uma oportunidade mais ou menos favorável para se atualizar” (Bourdieu & Wacquant, 1992, p. 105, tradução nossa).

Ao explicar como as regras do campo são apropriadas por agentes dotados de diferentes valências de capital, o *habitus* provê uma ponte teórica entre os conceitos de campo e capital. Sendo um produto da história:

Ele assegura a presença ativa das experiências passadas que, depositadas em cada organismo sob a forma de esquemas de percepção, de pensamento e de ação, tendem, mais seguramente do que todas as regras formais e todas as normas explícitas, a garantir a conformidade das práticas e sua constância através do tempo. (Bourdieu, 1980, p. 91, tradução nossa).

Portanto, o *habitus* é uma maneira de teorizar as ações sociais como produtos de um senso prático que é socialmente constituído, em oposição a noções de agência racional, provendo uma explicação de como a estrutura, da qual o *habitus* é o produto, governa as práticas, não por meio de um determinismo mecanicista, mas pela imposição de limites e restrições aos comportamentos considerados convenientes. Assim, nas análises apresentadas na sequência do texto, ao se identificarem as práticas de indivíduos com as posições que ocupam no campo e os interesses que representam, não se está a pôr em dúvida sua autenticidade, como se tais práticas decorressem tão somente de uma razão instrumental, sujeitas a mudanças ao sabor das conveniências. Trata-se apenas de reafirmar a proposição teórica de que há uma constituição social do *habitus*, e de que não só as práticas sociais refletem as posições ocupadas pelos indivíduos, mas também de que os indivíduos acabam por ocupar tais posições por se adequarem às práticas que elas impõem.

2.1 Campo científico

Bourdieu (1976) postula que a verdade científica resulta de condições sociais de produção particulares, ou seja, da estrutura e do funcionamento do campo científico. Para ele:

O universo “puro” da ciência mais “pura” é um campo social como qualquer outro, com suas relações de força e seus monopólios, suas lutas e suas estratégias, seus interesses e seus ganhos, mas onde todas estas características se revestem de formas específicas. (p. 89, tradução nossa).

A disputa que se dá no campo científico é pelo monopólio da autoridade científica, espécie particular de capital social entendida como a capacidade de falar e agir legitimamente em matéria de ciência. E a principal característica deste campo é o fato de que os produtores tendem, tanto mais quanto maior for a autonomia do campo, a não ter outros possíveis clientes que não seus próprios concorrentes. Assim, em um campo científico altamente autônomo, um indivíduo só poderá obter reconhecimento do valor de seus produtos, na forma de reputação, prestígio, autoridade, etc., a partir do julgamento de seus pares, que, justamente por serem seus concorrentes, serão pouco propensos a conceder tais benefícios, senão após discussões e exames acurados.

Na luta pela legitimidade científica, os indivíduos em posição dominante no campo tendem a adotar estratégias de conservação, visando perpetuar a ordem científica estabelecida. Tais estratégias incluem não apenas a preservação das instituições encarregadas da produção e circulação das ideias científicas, mas também o controle sobre aquelas que reproduzem o *habitus* científico corrente, notadamente às instituições de ensino.

Já os postulantes a posições de domínio podem adotar estratégias de sucessão ou de subversão. Estratégias de sucessão visam assegurar ao indivíduo, ao final de uma carreira previsível, os ganhos prometidos a quem segue o ideal estabelecido de excelência científica, limitando-se a inovações circunscritas aos limites do campo e tomando parte no ciclo de troca de reconhecimento pelo qual a autoridade científica é transmitida entre gerações.

Estratégias de subversão, por sua vez, visam redefinir as regras de legitimação da dominação, de maneira que seus adotantes possam iniciar a acumular capital sem conceder uma contraparte aos dominantes, negando-lhes reconhecimento. Tais estratégias apresentam um risco maior de insucesso e demandam um maior investimento em preparo científico, além de privar quem as adota do acesso aos ganhos disponíveis no campo, ao menos no curto prazo, pois terão contra si toda a lógica do sistema.

Assim, Bourdieu (1976) sugere existir uma conexão entre as disposições quanto à ordem científica e quanto à ordem social, havendo maior propensão à adoção de estratégias de subversão por parte de indivíduos oriundos de grupos sociais subalternos. Além disso, afirma também que os conflitos epistemológicos são sempre, inseparavelmente, conflitos políticos, por meio dos quais os ocupantes de determinada posição buscam justificá-la e desacreditar as posições opostas.

Mas a distinção entre estratégias de conservação e de subversão tende a diminuir conforme cresça a autonomia do campo científico, pois a aquisição do preparo científico necessário para promover rupturas passa a depender de um engajamento com o próprio campo. Desta maneira, aqueles com maior preparo entre os postulantes, em vez dos que possuam menor capital científico, passam a ser os mais aptos a questionar os fundamentos da ordem estabelecida, e o campo científico passa a ser palco de revoluções permanentes. A própria capacidade de ruptura se torna fonte de prestígio e, assim, a busca pela verdade prevalece sobre a afirmação da verdade dos interesses de cada indivíduo.

Bourdieu (1976) sustenta ainda que as ciências sociais enfrentam obstáculos maiores para sua autonomização do que as ciências naturais. Enquanto as ciências naturais oferecem a possibilidade de emprego econômico dos avanços tecnológicos, sendo de interesse das classes dominantes o produto desta autonomia, as ciências sociais têm por objetivo a representação legítima do mundo social, que também é objeto de disputa no âmbito político da luta de classes.

Desta forma, Bourdieu (1976) entende que as disputas científicas nas ciências sociais sempre têm implicações políticas, posto que quaisquer alterações no entendimento do mundo social também serão de interesse nas lutas políticas, fazendo da ideia de uma ciência neutra uma ficção. Por conta dessas implicações políticas, as classes dominantes buscam nas ciências sociais, um reforço ao arsenal simbólico que legitima a ordem estabelecida, procurando submetê-las a uma relação de dependência, mas de aparente independência em relação a demandas externas. Assim, em vez de campos científicos, as ciências sociais se tornam campos produtores de discursos eruditos, caracterizados por uma estratégia de falsa ruptura que se vale de jargão erudito para reafirmar o senso comum.

3. Constituição do Campo Científico na Contabilidade Brasileira

A chegada da corte portuguesa ao Brasil, em 1808, deu início a uma série de transformações na sociedade local, que culminaram com a Proclamação da Independência, em 1822. Datam dessa época os primeiros grandes movimentos da profissão contábil no Brasil, como a publicação das primeiras obras sobre Contabilidade, a adoção do sistema de partidas dobradas na escrituração governamental, e a criação das primeiras aulas de comércio (Peleias & Bacci, 2004). Ao longo do século XIX, porém, o ensino comercial logrou baixa expansão. Segundo Peleias, Silva, Segreti e Chiorotto (2007), as aulas de Comércio atraíam poucos alunos, ao passo que outros cursos, como Direito, Engenharia e Medicina tinham maior apelo dentre as classes socialmente mais favorecidas de então.

Embora a Associação de Guarda-Livros da Corte tenha sido reconhecida oficialmente ainda em 1870, foi durante a República Velha que tomaram corpo os esforços para o reconhecimento e regulação da profissão. Liderados por personalidades como Carlos de Carvalho, Francisco D'Áuria, Frederico Hermann Junior, João Lyra Tavares, entre outros, em 1911, cria-se a Revista Brasileira de Contabilidade; em 1916, criam-se o Instituto Brasileiro de Contadores Fiscais e a Associação dos Contadores, em São Paulo, e o Instituto Brasileiro de Contabilidade, no Rio de Janeiro; e, em 1924, ocorre o I Congresso Brasileiro de Contabilidade (Peleias & Bacci, 2004).

Mendonça Neto, Cardoso e Oyadomari (2012) afirmam que, “nesta época [início do século XX], a elite do grupo ocupacional já ocupava posição de destaque na sociedade brasileira” (p. 399), congregando membros com cargos no Tesouro do Estado de São Paulo, no Tesouro Nacional e no Senado da República, para o qual João Lyra Tavares foi eleito em 1914. Os autores analisam a profissionalização da Contabilidade no Brasil, recorrendo ao conceito de *Professional Project*, oriundo da sociologia das profissões, que identifica as seguintes etapas nesse projeto:

- Um objetivo global estabelecido pelo grupo ocupacional, que se traduz na busca pelo **monopólio** do mercado dos serviços baseados em sua *expertise* e por **status** na hierarquia social;
- Objetivos secundários que incluem:
 - O estabelecimento de uma **jurisdição**, ou seja, o direito que um grupo ocupacional detém de controlar os serviços que presta;
 - Controle sobre o processo de **qualificação** dos aspirantes ao ingresso na profissão, que os submeta a um sistema apropriado de seleção e treinamento, estando relacionado com a monopolização do conhecimento; e,
 - Construção da **respeitabilidade** social da profissão (Mendonça Neto et al., 2012).

Na consecução desse projeto de profissionalização, o ensino de Contabilidade ocupou papel de destaque. Segundo Agrizzi e Sian (2015), as limitadas possibilidades de educação e treinamento comercial eram motivos de insatisfação entre os integrantes das primeiras associações profissionais, e o I Congresso Brasileiro de Contabilidade teve dentre seus objetivos a persuasão das autoridades para que requeressem um maior nível de ensino aos praticantes de tarefas contábeis. Na visão dos autores:

Isso estava no topo da agenda porque o registro de informações contábeis, bem como a preparação de relatórios contábeis, ainda eram vistos como um trabalho a ser exercido por indivíduos menos qualificados. Aumentar os padrões de educação e, portanto, competência era chave para o avanço do *status* social e da remuneração dos ofertantes de serviços de escrituração e contabilidade (Agrizzi & Sian, 2015, p. 64, tradução nossa).

A partir da Revolução de 1930, com o advento da Era Vargas, teve início um período que pode ser descrito como de corporativismo estatal, caracterizado por um sistema de representação de interesses organizados em categorias diferenciadas, singulares, não-competitivas e ordenadas funcionalmente, em que o Estado oferece reconhecimento e liberdade representacional às categorias, em troca da tutela sobre os processos de seleção de lideranças e articulação de demandas (Rodrigues, Schmidt, Santos, & Fonseca, 2011). Assim, a partir de 1930, houve uma proliferação de associações de profissionais da contabilidade por diversos estados brasileiros, como Pernambuco, Mato Grosso, Minas Gerais e Rio Grande do Sul (Peleias & Bacci, 2004).

Agrizzi e Sian (2015) consideram que o relacionamento entre Estado e sindicatos, nessa época, era altamente assimétrico: o Governo ameaçava dissolver e impunha multas aos sindicatos que não cumprissem com as normas que expedia, tornando-os apêndices do Estado e da execução de políticas públicas. Ainda assim, para grupos ocupacionais com baixo *status* social, como o contábil, os autores cogitam que as recompensas oferecidas, tais como os canais institucionalizados de acesso aos centros de decisão, eram vantajosas. Este arranjo de acomodação e conveniência mútua, em que o Estado patrocinava as associações corporativas em troca de apoio político à manutenção do *status quo*, permitiu que as lideranças de categorias com baixo prestígio social ascendessem às altas posições perante a administração pública, e que, a partir delas, advogassem em prol dos interesses de suas categorias.

Remontam ainda a este período a submissão das escolas de comércio, a partir de 1931, a um padrão curricular nacional e à autorização e fiscalização por parte do Ministério da Educação e Saúde (Agrizzi & Sian, 2015). O mesmo diploma legal, responsável por essa reformulação do ensino comercial, conforme Decreto-Lei nº 20.158, também regulamentou a profissão de Contador, conferindo suas prerrogativas aos portadores de diplomas outorgados pelos institutos de ensino Comercial reconhecidos oficialmente, mas permitindo que profissionais com apenas experiência prática se submetessem a exames de habilitação (Mendonça Neto et al., 2012).

Por fim, em 1946, foram criados, pelo Decreto-Lei nº 9.295, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e os Conselhos Regionais de Contabilidade, consolidando o projeto profissional da categoria ao lhe conferir garantia de unidade, reconhecimento de sua jurisdição, da necessidade de obtenção de registro na categoria para o exercício da profissão, e ampliando seu monopólio (Mendonça Neto *et al.*, 2012). A profissão foi dividida em duas habilitações distintas: Contador, para os portadores de diploma universitário; e Guarda-Livros, renomeada em 1958 como Técnico em Contabilidade, destinada a portadores de diploma em cursos de nível médio (Rodrigues, Schmidt & Santos, 2012).

Neste mesmo ano de 1946, diversas universidades brasileiras criaram cursos de Contabilidade (Rodrigues *et al.*, 2011). O primeiro deles foi o curso superior em ciências contábeis e atuariais instalado pela Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas (FCEA) da Universidade de São Paulo (USP), posteriormente denominada Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) (Peleias *et al.*, 2007). A criação desse curso se deu sob influência do Sindicato dos Contabilistas de São Paulo e dos professores Frederico Hermann Junior, Milton Improta, Atilio Amatuze e Dirceu Rodrigues, membros da elite do grupo ocupacional à época (Mendonça Neto *et al.*, 2012).

Assim, o ingresso da Contabilidade no ambiente acadêmico brasileiro se deu por conta dos esforços levados a cabo por líderes da profissão, que foram também os responsáveis por implementar tais cursos nas universidades. Desta maneira, já em sua origem os cursos de contabilidade estavam subordinados a interesses do campo profissional, não só como parte da estratégia de diferenciação e conquista de *status* perante a sociedade como um todo, mas também para a acumulação de capital cultural a ser mobilizado nos conflitos existentes no âmbito interno da profissão, posto que:

Nesse grupo, uma elite que recebeu uma educação formal e que ocupava uma posição privilegiada na hierarquia social conviviam com um conjunto numeroso de práticos, sem uma educação formal, mas com habilidades suficientes para realizar os serviços de escrituração simples que eram demandados no final do século XIX e nas primeiras décadas do século XX. A existência, na época, de associações destinadas exclusivamente a diplomados em Escolas de Comércio é um forte indicador desta divergência. (Mendonça Neto *et al.*, 2012, p. 403).

Ainda hoje, iniciativas visando pautar o ensino de Contabilidade ocupam grande espaço na agenda das entidades representativas da profissão. O CFC, particularmente, tem envidado diversos esforços nesse sentido ao longo dos anos:

- Em 2000, o Conselho estabeleceu o Exame de Suficiência, com a proposta de “**avaliar os conhecimentos adquiridos pelos estudantes** na área de Contabilidade [grifos nossos], para que, em caso de aprovação, estes recebam o registro profissional” (Passos, 2004, p. 15), tomando para si uma responsabilidade que, via de regra, compete às Instituições de Ensino Superior (IESs);
- Após a extinção do Exame em 2004, decorrente de disputas judiciais, o Conselho se mobilizou para pleitear que ele fosse previsto legalmente, o que se concretizou a partir da Lei nº 12.249/2010 – segundo o Presidente do CFC à época, Sr. Juarez Domingues Carneiro:

O Exame vai **exigir das Instituições de Educação Superior (IES)** [grifos nossos], de modo geral, uma melhor qualificação do seu corpo docente, além de despertar nos futuros profissionais a necessidade e a responsabilidade de buscar um **conhecimento mais aprofundado do que aquele que se encontra hoje em muitos cursos de Ciências Contábeis** [grifos nossos] (Giotto, 2010);

- Em maio e junho de 2008, o CFC promoveu cursos de Contabilidade Internacional para professores de cursos de Ciências Contábeis oriundos de todos os estados brasileiros. À época vice-presidente de Desenvolvimento Profissional do CFC, o Sr. José Martonio Alves Coelho afirmou, na abertura das duas turmas do curso que:

Todos sabem que existe um prazo estabelecido para a harmonização das normas contábeis ao padrão internacional. Fizemos uma pesquisa e verificamos que poucas IESs do Brasil sequer possuem Contabilidade Internacional em seus conteúdos programáticos. Preocupada com isso, a presidente Maria Clara decidiu que **o CFC deveria atuar para disseminar conhecimento em relação às novas práticas de contabilidade** [grifos nossos] (Santos, 2008b, p. 4);

- Ainda em 2008, o CFC elaborou uma Proposta Nacional de Conteúdos para o Curso de Graduação em Ciências Contábeis, tendo:

A finalidade de ser uma contribuição do Sistema – que reúne o CFC e os 27 Conselhos Regionais de Contabilidade – à sociedade brasileira, **propondo disciplinas e conteúdos** que refletem as disposições atuais e que podem satisfazer as necessidades do profissional contábil na era do conhecimento [grifos nossos] (Santos, 2008a);

- De 2006 até 2015, o Conselho organizou dez edições do Encontro Nacional de Coordenadores e Professores do Curso de Ciências Contábeis. Na solenidade de abertura da décima edição do Encontro, o então vice-presidente de Desenvolvimento Profissional e Institucional do CFC, Sr. Zulmir Ivânio Breda, declarou que:

Há um crescimento rápido no número de novos cursos de Ciências Contábeis no Brasil. Por um lado é bom, já que são mais profissionais no mercado, mas, por outro, nos preocupa, pois **temos que garantir a qualidade desses cursos. Gostaríamos de participar do processo de autorização dos novos cursos** [grifos nossos], para podermos garantir bons profissionais no mercado (Arduini, Oliveira, & Rodrigues, 2015, p. 17);

De modo geral, a ingerência do CFC sobre o ensino de Contabilidade tem sido bem recebida pela comunidade acadêmica nacional, e até mesmo promovida por participantes em posição de destaque nessa comunidade, sobretudo os vinculados às IES públicas, que, provavelmente, não percebem nessas iniciativas uma ameaça a sua autonomia, mas, sim, uma oportunidade para reforçar o capital simbólico de que gozam tais instituições.

Já os cursos de graduação em Administração, por sua vez, têm uma origem marcadamente distinta em relação aos de Ciências Contábeis. Nicolini (2003) aponta a origem do ensino de Administração no Brasil, também nas Escolas de Comércio, em 1902, e destaca a criação do curso superior de Administração e Finanças, em 1931, mas que diplomava seus bacharéis em Ciências Econômicas. Habilitações específicas em Administração surgiram apenas com a criação da Escola Brasileira de Administração Pública (Ebp) e da Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP), em 1952 e 1954, respectivamente, ambas vinculadas à Fundação Getúlio Vargas (FGV), tendo sido precedidas por visitas de representantes da instituição a diversos cursos de Administração Pública de universidades norte-americanas.

A partir de convênio firmado, em 1959, entre os governos brasileiro e estadunidense, envolvendo a Ebp, a EAESP, o Departamento de Administração do Setor Público (Dasp), a Universidade Federal da Bahia (UFBA) e a Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), bolsistas dessas instituições foram enviados a universidades norte-americanas, e uma missão de professores estadunidenses especializados em Administração Pública e de empresas foi recebida no Brasil, encarregando-se da implementação dos programas de ensino de Administração no País, caracterizando o desenvolvimento desses cursos como uma transferência de tecnologia desenvolvida nos Estados Unidos (Nicolini, 2003).

Mas foi apenas em 1965, a partir da Lei nº 4.769/1965, que se regulamentou a profissão de Administrador: 13 anos, portanto, após a criação do primeiro curso de nível superior na área, e 19 anos após a regulamentação da profissão de Contador. Assim, enquanto a Contabilidade veio “de fora para dentro” das universidades, a Administração fez o caminho oposto, com a segmentação acadêmica da disciplina precedendo a diferenciação da categoria ocupacional e seu estabelecimento como profissão.

Tal diferença de origem indica que também a relação entre o campo acadêmico e o campo profissional seja distinta entre as duas áreas. Dada a origem acadêmica do projeto profissional dos administradores, é possível supor que a busca por *status* social e pela construção de respeitabilidade da profissão tenha se dado, essencialmente, por meio da academia. Com isso, foi preciso que a disciplina obtivesse prestígio no âmbito acadêmico e, para tanto, se fez necessário o estabelecimento de um campo científico suficientemente autônomo, propiciando a diversidade axiológica e epistemológica que o caracteriza.

A expansão da pós-graduação *stricto sensu* em Administração corrobora essa linha de raciocínio. O Brasil organizou pela primeira vez esta modalidade de pós-graduação no início da década de 1970, e a área de Administração acompanhou sua expansão desde os primeiros passos: em fins dos anos sessenta e início da década seguinte, programas surgiram no Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraíba (Bertero, Caldas & Wood Jr., 1999). Em 1978, já havia 14 cursos de mestrado e 4 de doutorado na área (Castro, 1981).

Já a Contabilidade seguiu caminho diverso: neste mesmo ano de 1978, foi inaugurado o primeiro curso de doutorado, na FEA/USP, que permaneceu sendo o único desse nível no País até 2006, quando havia apenas 15 cursos de mestrado em funcionamento, dos quais 12 haviam sido criados a partir de 1998 (Peleias et al., 2007). Ao contrário da Administração, na Contabilidade a profissão já havia garantido legalmente seu monopólio quando ingressou no meio acadêmico. Assim, a principal função ligada à academia aparentemente foi a de controle da qualificação para acesso à profissão, e o acúmulo de capital cultural pelo meio acadêmico não foi uma estratégia perseguida com intensidade.

Antes do ingresso no meio acadêmico, a Contabilidade já era palco de conflitos de interesse entre profissionais com qualificação formal em escolas de comércio e aqueles com apenas experiência prática (Mendonça Neto et al., 2012). Após a regulamentação da profissão, em 1946, esse conflito permaneceu, agora contrapondo os interesses de profissionais com formação no ensino superior e os com formação de nível técnico. Assim, a lentidão do avanço da pós-graduação em contabilidade no país também pode ter sido influenciada pelas disputas simbólicas no seio da profissão, caracterizadas pela valorização da experiência prática em detrimento de qualificações acadêmicas, como ilustra a seguinte declaração do presidente do CFC em 2003, Sr. Alcedino Gomes Barbosa:

Ensinar sem vivenciar a prática equivale a aprender a nadar por correspondência (o atual ensino a distância). Aprender a técnica poderá ser fácil, mas, nadar sem afundar, é outra questão.... Os professores são multiplicadores do conhecimento, devendo ser, portanto, experimentados naquilo que estão ensinando. A aliança entre teoria e prática é, de certa forma, indissociável. O ensino teórico dissociado da prática ou vice-versa ensejará na multiplicação do “desconhecimento de algo”, cujo resultado poderá ser catastrófico. (A. G. Barbosa, 2003).

Outra disputa histórica no campo da Contabilidade brasileira se deu entre os adeptos da escola italiana, que por mais de 30 anos havia dominado o treinamento profissional e influenciado a legislação pertinente, e os da escola norte-americana, adotada e difundida pela FEA/USP desde o final dos anos 1950, período de forte crescimento econômico impulsionado pela parceria comercial com os Estados Unidos e pela chegada da indústria automobilística ao país (Rodrigues et al., 2012). Deste conflito, não há que se olvidar que as posições de liderança na academia contábil brasileira sempre foram ocupadas por indivíduos de alto prestígio também no meio profissional: o que se apresentava como uma disputa de caráter teórico pode ser interpretada como expressão dos diferentes interesses de segmentos distintos no campo profissional, uns identificados com o mercado de pequenas e médias empresas locais, outros com as empresas de capital aberto e as multinacionais que chegavam ao País à época, trazendo consigo as grandes firmas internacionais de auditoria.

Nessa disputa, a aposta na pós-graduação como forma de acúmulo de capital cultural foi uma das estratégias adotadas pelo segmento sob influência estadunidense, liderado pela FEA/USP. Mas também esse segmento mantinha vínculos estreitos com o campo profissional, com lideranças ocupando cargos em órgãos reguladores como o Banco Central do Brasil (BCB) e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), participando ativamente da elaboração de normas contábeis, prestando consultorias e integrando conselhos de companhias privadas (Ribeiro, 2009). E o que se espera de um regulador, de um normatizador, de um consultor e de um conselheiro é que apresente soluções, ao contrário do *habitus* científico, cuja característica distintiva é a capacidade de apontar problemas.

Theóphilo e Iudícibus (2005), em análise da produção científica brasileira em Contabilidade, de 1994 a 1998 e de 1999 a 2003, sustentam que “na primeira fase, são predominantes trabalhos teóricos, que adotam postura normativa e desenvolvem investigações em profundidade, voltadas a propor novas idéias e visões” (p. 170). Tais características coadunam-se com o argumento de que a falta de autonomia em relação às práticas profissionais fez da academia contábil brasileira não um campo científico, mas, sim, um campo produtor de discursos eruditos, que sempre visou reafirmar tais práticas, em vez de questioná-las. Mesmo nas disputas entre as diferentes escolas, a Contabilidade em si jamais foi objeto de crítica; se se questionavam as práticas adotadas no País, ou as sugeridas por escola concorrente, era apenas para, em seguida, sugerir práticas distintas, mas sempre articuladas em prol de interesses profissionais.

Já para o período de 1999 a 2003, Theóphilo e Iudícibus (2005) afirmam que “o tipo de trabalho mais frequente (...) é teórico-empírico, apresenta postura teórica positiva e realiza investigações em superfície, baseadas em teorias existentes e aceitas pela comunidade científica” (p. 170). Este período coincide com o início de uma expansão acelerada da pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade no Brasil, que hoje em dia, praticamente, se equipara à Administração em termos proporcionais, conforme indicam os dados da Tabela 1, bem como a uma mudança de paradigma na pesquisa contábil, com declínio de abordagens normativas e predomínio de abordagens positivas, identificada também por Cardoso *et al.* (2007) e Borges, Rodrigues, Silva e Santana (2011), entre outros.

Tabela 1

Indicadores das Áreas de Administração e Contabilidade

Indicador	Administração	Contabilidade	Administração/Contabilidade
Matrículas na graduação ^a	921.395	257.516	3,58
Cursos de graduação ^a	4.111	1.168	3,52
Cursos de mestrado	72	22	3,27
Cursos de doutorado	46	12	3,83

Nota. Fontes: Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior. (n.d.). *Plataforma Sucupira*. Recuperado em 10 de janeiro de 2016, de <https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/> & Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. (2015). *Sinopses Estatísticas da Educação Superior: Graduação*. Recuperado em 10 de janeiro de 2016, de <http://portal.inep.gov.br/superior-censosuperior-sinopse>

^a Dados relativos a 2013.

Em conjunto, a expansão da pós-graduação e a “virada positivista” na pesquisa contábil brasileira sugerem um processo de maior autonomização do campo científico em relação à prática profissional. Quanto à expansão da pós-graduação, porém, uma hipótese a ser considerada é a de que ela também reflita mudanças no campo profissional. Além dos conflitos de interesses entre profissionais com formação superior e os de nível técnico, que culminou com a extinção do registro de técnicos em contabilidade a partir de 1º/6/2015, determinada pela Lei nº 12.249/2010, pode-se conjecturar ainda que o acirramento do conflito com outras profissões tenha levado a uma maior busca pela acumulação de capitais cultural e simbólico no meio acadêmico, como estratégia para manter ou expandir o monopólio de que goza a categoria. Corroborar esse entendimento o papel desempenhado pelo CFC, que em 1994 instituiu o Programa Excelência na Contabilidade, visando intensificar a realização de cursos de pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade por meio de convênios firmados com IES recomendadas pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes), oferecendo suporte financeiro aos projetos conveniados:

Na origem da instalação do Programa Excelência na Contabilidade, está a constatação de que o ensino de pós-graduação no Brasil vinha experimentando excepcional crescimento, o que representa um auspicioso ganho em qualidade profissional e acadêmica, mas **na área contábil esse fenômeno não estava ocorrendo em igual proporção** [grifos nossos]. Além disso, constatava-se que o curso de graduação em Ciências Contábeis mantinha uma boa demanda de alunos e um número expressivo de vagas em faculdades de todo o Brasil, o que não ocorria com os cursos de pós-graduação *stricto sensu* da área. (Santos & Giroto, 2006, p. 18).

Já a virada positivista, que à primeira vista pode indicar uma ruptura com a tradição prévia do campo, parece ter decorrido não de estratégias de subversão por parte de postulantes ao acesso, mas, sim, de estratégias de conservação levadas a cabo por agentes em posições dominantes. Mudanças implementadas pela Capes no sistema de avaliação da pós-graduação brasileira implicaram o descredenciamento de dois programas de pós-graduação em contabilidade em 2004 (Peleias *et al.*, 2007) este cenário de pressão externa, a ascensão do positivismo cumpriu o papel de “cientificizar” os discursos do campo, permitindo o acesso de seus produtos a canais de divulgação já estabelecidos em outras disciplinas e a emulação desses canais nos periódicos da própria área, contribuindo para preservá-la.

Porém, a leitura de Dias Filho e Machado (2004) e sua lista de referências testemunha que à época dessa virada já se tinha contato com textos das diferentes vertentes que encontram espaço na literatura contábil internacional. Se tal virada representasse, de fato, um processo de autonomização do campo científico, seria esperado que também a literatura nacional fosse marcada pela diversidade de abordagens a partir de então. O que se viu, contudo, foi um predomínio quase absoluto do positivismo, que, com sua reificação do *status quo*, sob a alegação de objetividade, permitiu que a academia contábil brasileira continuasse, agora sob a forma de coeficientes e níveis de significância, a reafirmar interesses do campo profissional: infundáveis estudos de *value relevance* com o objetivo de “provar” a importância da informação contábil; problemas de pesquisa que tomam apenas “o investidor” e “o gestor”, ou quando muito “o credor”, como parâmetro de interesses; e insistência em temas ligados ao mercado de capitais, com o qual o segmento acadêmico sempre manteve vínculos estreitos, a despeito de sua pouca relevância como fonte de financiamento e alternativa de investimento na economia brasileira.

Em minha vivência, nos últimos anos, como discente de um programa de pós-graduação em Contabilidade, tenho percebido a emergência de um conjunto de postulantes que aparenta adotar estratégias de ruptura em busca de maior prestígio no campo acadêmico. Tal conjunto é composto, majoritariamente, por indivíduos cujas carreiras são construídas essencialmente por meio do próprio campo acadêmico, pela ocupação de postos na burocracia universitária, em contraposição àqueles com maior vivência no campo profissional. Porém, parece haver um acordo tácito entre as frações em disputa, pelo qual os heréticos limitam-se a temas correlatos, como história, educação ou relações de gênero e raça, buscando mobilizar na área um capital cultural acumulado a partir de outras disciplinas, enquanto os ortodoxos mantêm controle estreito sobre temas mais caros à profissão, como regulação e práticas contábeis, de modo que a Contabilidade em si não seja objeto de questionamentos.

Em face desse cenário, as perspectivas de que tais movimentações contribuam para uma maior autonomização do campo científico em relação ao campo profissional não me parecem promissoras. O segmento ortodoxo detém maior capacidade de cooptação da clientela discente, pois controla uma maior oferta de ganhos externos ao campo científico, e ensaia, inclusive, um retorno ao normativismo. Tal clientela também se divide em alguns segmentos: profissionais experientes que buscam capital cultural para retornar ao mercado de trabalho em melhor posição; professores vinculados a universidades públicas, que visam a progressão de carreira; e egressos recentes da graduação que ainda buscam se inserir no mercado de trabalho, mas não necessariamente no meio acadêmico. Em comum, quase todos compartilham a visão da pesquisa como um meio para atingir outras finalidades, implicando na falta de ambição intelectual que motive os investimentos em preparo científico necessários para promover mudanças substanciais no campo.

4. Considerações Finais

Para melhor compreender a ausência de uma linha consolidada de pesquisas interpretativas e críticas em Contabilidade no Brasil, analisei ao longo deste artigo a constituição do campo científico na área, valendo-me da literatura acadêmica, de fontes documentais e de minha própria trajetória nesse campo como fontes de evidências, e empregando um referencial sociológico para interpretar a baixa diversidade da produção científica da área, apontada por estudos que se limitam a indicadores bibliométricos ou a aspectos epistemológicos.

Ao adotar uma lógica abductiva, apresentei a hipótese de que a pouca diversidade observada na pesquisa contábil feita no Brasil é consequência da baixa autonomia do campo científico em relação ao campo profissional: a organização da profissão precedeu o estabelecimento dos cursos superiores em Contabilidade, cujas origens remontam a esforços levados a cabo por lideranças do campo profissional; as posições de destaque no meio acadêmico, ao longo dos anos, foram ocupadas por indivíduos com atuação destacada também no campo profissional; e entidades representativas da profissão, notadamente o CFC, ainda hoje conduzem diversas iniciativas visando pautar o ensino de Contabilidade, encontrando amplo apoio no próprio meio acadêmico. A prevalência da abordagem positivista, por sua vez, também pode ser interpretada à luz dessa falta de autonomia, pois a reificação do *status quo* que lhe é característica permite a reprodução, sob uma aura de cientificidade, dos discursos oriundos do campo profissional.

Na literatura internacional, além das influências da profissão contábil (Gendron & Bédard, 2001; Sikka *et al.*, 1995), já foram apontados como motivos para a falta de diversidade no *mainstream* da pesquisa em Contabilidade o poder exercido pelos corpos editoriais dos periódicos de maior destaque (Baker & Bettner, 1997), o atrelamento da progressão na carreira acadêmica a publicações em tais periódicos (Hopwood, 2007; Humphrey & Gendron, 2015; Merchant, 2010), o aumento da autonomia, e, consequente, isolamento do campo acadêmico em relação à prática contábil (Hopwood, 2007; Jeanjean & Ramirez, 2009), a redução do financiamento à pesquisa, a introdução de critérios de alocação de recursos por meio de indicadores de desempenho acadêmico baseados em *rankings* de periódicos, e uma busca por “internacionalização” que leva à emulação de modos de pensar e conduzir pesquisas tipicamente anglo-saxões (Humphrey & Gendron, 2015).

Mas, no contexto brasileiro, ainda que esses demais fatores possam ajudar a compreender como se dá a reprodução do paradigma prevalente, entendo que eles não são exclusivos da área Contábil, afetando também disciplinas correlatas nas quais existe uma diversidade maior. Assim, a interpretação de que a pouca diversidade da pesquisa contábil brasileira decorre de uma baixa autonomia em relação ao campo profissional é reforçada pelas comparações à área de Administração, na qual há uma comunidade de pesquisadores críticos estabelecida desde os anos 1970: em que pese a afinidade temática com a Contabilidade, a origem do campo acadêmico precedeu a organização da profissão de Administrador, conferindo-lhe uma maior autonomia que se reflete em uma também maior diversidade paradigmática.

Como em toda análise que abranja tão longo período histórico em tão curta narrativa, não pude dar conta de toda a diversidade que caracterizou a constituição do campo científico na Contabilidade brasileira, tendo necessitado recorrer a generalizações que possivelmente não façam justiça a todos os atores envolvidos nesse processo. O desenvolvimento de áreas específicas da disciplina, como a Contabilidade Gerencial, e a influência dos cenários acadêmicos internacionais, por exemplo, são aspectos que podem ser mais bem explorados em pesquisas futuras. A identificação da falta de autonomia em relação aos interesses da profissão como o maior empecilho para a ampliação da variedade temática, metodológica e epistemológica da pesquisa contábil feita no Brasil, por sua vez, contribui como um alerta para os efeitos deletérios que podem advir dos constantes apelos por uma maior aproximação entre a academia e a prática contábil, se tal aproximação se der sob as atuais condições de subordinação do campo científico a interesses do campo profissional.

Referências

- Agrizzi, D., & Sian, S. (2015). Artificial corporatism: a portal to power for accountants in Brazil. *Critical Perspectives on Accounting*, 27, pp. 56–72. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2014.02.003>
- Alcadipani, R. (2005). Réplica: a singularização do plural. *Revista de Administração Contemporânea*, 9(1), pp. 211–220. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552005000100011>
- Arduini, D., Oliveira, F. de, & Rodrigues, T. (2015). Belo Horizonte recebe coordenadores e professores de Ciências Contábeis do País. *Jornal do CFC*, 18(130), pp. 17–20.
- Baker, C. R., & Bettner, M. S. (1997). Interpretive and critical research in accounting: a commentary on its absence from mainstream accounting research. *Critical Perspectives on Accounting*, 8(4), pp. 293–310. DOI: <https://doi.org/10.1006/cpac.1996.0116>
- Barbosa, A. G. (2003). “Quem sabe faz, quem não sabe ensina.” *Jornal do CFC*, 6(63), p. 2.
- Barbosa, M. A. C., Santos, J. M. L., Matos, F. R. N., & Almeida, A. M. B. (2013). Nem só de debates epistemológicos vive o pesquisador em administração: alguns apontamentos sobre disputas entre paradigmas e campo científico. *Cadernos EBAPE.BR*, 11(4), pp. 636–651.
- Bertero, C. O., Caldas, M. P., & Wood Jr., T. (1999). Produção científica em administração de empresas: provocações, insinuações e contribuições para um debate local. *Revista de Administração Contemporânea*, 3(1), pp. 147–178. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65551999000100009>
- Borges, E. F., Rodrigues, J. M., Silva, C. A. T., & Santana, C. M. (2011). Paradigmas na pesquisa contábil no Brasil: um estudo epistemológico sobre a evolução nos trabalhos de programas de pós-graduação em ciências contábeis. *ConTexto*, 11(19), pp. 21–30. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.0703993104>
- Bourdieu, P. (1976). Le champ scientifique. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 2, pp. 88–104. DOI: <https://doi.org/10.3406/arss.1976.3454>
- Bourdieu, P. (1980). *Le Sens Pratique*. Paris: Les Editions de Minuit.
- Bourdieu, P. (1989). *O Poder Simbólico*. (F. Tomaz, Trad.). Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Bourdieu, P. (2002). The forms of capital. In N. W. Biggart (Ed.), *Readings in Economic Sociology* (pp. 280–291). Malden: Blackwell.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. J. D. (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cardoso, R. L., Mendonça Neto, O. R., Riccio, E. L., & Sakata, M. C. G. (2003). Pesquisa científica em contabilidade entre 1990 e 2003. *Revista de Administração de Empresas*, 45(2), pp. 34–45.

- Cardoso, R. L., Oyadomari, J. C. T., & Mendonça Neto, O. R. (2007). Influências da positive accounting nos programas de mestrado em contabilidade: uma análise bibliométrica da produção acadêmica de 2002 a 2005. *Brazilian Business Review*, 4(2), pp. 158–170.
- Castro, C. M. (1981). O ensino da administração e seus dilemas: notas para debate. *Revista de Administração de Empresas*, 21(3), pp. 58–61. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0034-75901981000300006>
- Dias Filho, J. M., & Machado, L. H. B. (2004). Abordagens da pesquisa em contabilidade. In S. Iudícibus & A. B. Lopes (Coords.), *Teoria Avançada da Contabilidade* (pp. 15–69). São Paulo: Atlas.
- Faria, A. (2005). Réplica: ampliando questionamentos sobre crítica em administração. *Revista de Administração Contemporânea*, 9(1), pp. 221–236. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552005000100012>
- Gendron, Y., & Bédard, J. (2001). Academic auditing research: an exploratory investigation into its usefulness. *Critical Perspectives on Accounting*, 12(3), pp. 339–368. DOI: <https://doi.org/10.1006/cpac.2000.0429>
- Giotto, M. (2010). Inscrições abertas para o primeiro Exame de Suficiência de 2011. *Jornal do CFC*, 13(106), p. 3.
- Glynos, J., & Howarth, D. (2007). *Logics of Critical Explanation in Social and Political Theory*. London: Routledge.
- Hopwood, A. (2007). Whither accounting research? *The Accounting Review*, 82(5), pp. 1365–1374. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2007.82.5.1365>
- Humphrey, C., & Gendron, Y. (2015). What is going on? The sustainability of accounting academia. *Critical Perspectives on Accounting*, 26, pp. 47–66. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2014.09.008>
- Jeanjean, T., & Ramirez, C. (2009). Back to the origins of positive theories: a contribution to an analysis of paradigm changes in accounting research. *Accounting in Europe*, 6(1), pp. 107–126. DOI: <https://doi.org/10.1080/17449480902896510>
- Leite Filho, G. A. (2008). Padrões de produtividade de autores em periódicos e congressos na área de contabilidade no Brasil: um estudo bibliométrico. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(2), pp. 533–554. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552008000200011>
- Lima, L. A. (2011). A representação das múltiplas dimensões paradigmáticas no estudo da administração: um ensaio sobre os limites contidos nas defesas paradigmáticas excludentes. *Revista de Administração Contemporânea*, 15(2), pp. 198–208. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552011000200003>
- Mendonça Neto, O. R., Cardoso, R., & Oyadomari, J. C. (2012). A profissionalização do contador no Brasil. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 9(4), pp. 393–406. DOI: <https://doi.org/10.4013/base.2012.94.06>
- Mendonça Neto, O. R., Riccio, E. L., & Sakata, M. C. G. (2009). Dez anos de pesquisa contábil no Brasil: análise dos trabalhos apresentados nos ENANPADs de 1996 a 2005. *Revista de Administração de Empresas*, 49(1), pp. 62–73. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902009000100008>
- Merchant, K. A. (2010). Paradigms in accounting research: a view from North America. *Management Accounting Research*, 21(2), pp. 116–120. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2010.02.004>
- Misoczky, M. C. (2006). Sobre o centro, a crítica e a busca da liberdade na práxis acadêmica. *Cadernos EBAPe.BR*, 4(3), pp. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1679-39512006000300002>
- Misoczky, M. C., & Amantino-de-Andrade, J. (2005a). Tréplica: quem tem medo do fazer acadêmico enquanto práxis? *Revista de Administração Contemporânea*, 9, pp. 237–243. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552005000100013>

- Misoczky, M. C., & Amantino-de-Andrade, J. (2005b). Uma crítica à crítica domesticada nos estudos organizacionais. *Revista de Administração Contemporânea*, 9(1), pp. 192-210. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-6552005000100010>
- Nascimento, A. R. do, Junqueira, E., & Martins, G. de A. (2010). Pesquisa acadêmica em contabilidade gerencial no Brasil: análise e reflexões sobre teorias, metodologias e paradigmas. *Revista de Administração Contemporânea*, 14(6), pp. 1113–1133. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1415-6552010000700008>
- Nicolini, A. (2003). Qual será o futuro das fábricas de administradores? *RAE. Revista de Administração de Empresas*, 44(2), pp. 44–54.
- Passos, W. (2004). Exame de Suficiência se consolida perante a sociedade, mas índice de reprovação preocupa especialistas. *Revista Brasileira de Contabilidade*, 33(146), pp.14–21.
- Peleias, I. R., & Bacci, J. (2004). Pequena cronologia do desenvolvimento contábil no Brasil: os primeiros pensadores, a padronização contábil e os congressos brasileiros de contabilidade. *Revista Administração On Line - FECAP*, 5(3), pp. 39–54.
- Peleias, I. R., Silva, G. P., Segreti, J. B., & Chiorotto, A. R. (2007). Evolução do ensino da contabilidade no Brasil: uma análise histórica. *Revista Contabilidade & Finanças*, 18(spe), pp. 19–32. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1519-70772007000300003>
- Ribeiro, S. L. S. (Org.). (2009). *Contando história: o Departamento de Contabilidade e Atuária - FEA/USP entre números e palavras*. São Paulo: D'Escrever.
- Rodrigues, L. L., Schmidt, P., & Santos, J. L. (2012). The origins of modern accounting in Brazil: influences leading to the adoption of IFRS. *Research in Accounting Regulation*, 24(1), pp. 15–24. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2011.12.003>
- Rodrigues, L. L., Schmidt, P., Santos, J. L., & Fonseca, P. C. D. (2011). A research note on accounting in Brazil in the context of political, economic and social transformations, 1860-1964. *Accounting History*, 16(1), pp. 111–123. DOI: <https://doi.org/10.1177/1032373210373799>
- Rosa, A. R., & Alcadipani, R. (2013). A terceira margem do rio dos estudos críticos sobre administração e organizações no Brasil: (re)pensando a crítica a partir do pós-colonialismo. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 14(6), pp. 185–215. DOI: <https://doi.org/10.1590/S1678-69712013000600009>
- Santos, F. (Ed.). (2008a). CFC lança proposta nacional de conteúdo para o curso de graduação em ciências contábeis. *Jornal do CFC*, 11(94), p. 7.
- Santos, F. (Ed.). (2008b). CFC realiza curso de contabilidade internacional. *Jornal do CFC*, 11(93), pp. 4–5.
- Santos, F. & Giroto, M. (2006). Conheça o Programa Excelência na Contabilidade. *Revista Brasileira de Contabilidade*, 35(159), pp. 16–27.
- Sikka, P., Willmott, H., & Puxty, T. (1995). The mountains are still there: Accounting academics and the bearings of intellectuals. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 8(3), pp. 113–140. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513579510094723>
- Theóphilo, C. R., & Iudícibus, S. (2005). Uma análise crítico-epistemológica da produção científica em contabilidade no Brasil. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 8(2), pp. 147–175.
- Wacquant, L. (2013). Symbolic power and group-making: on Bourdieu's reframing of class. *Journal of Classical Sociology*, 13(2), pp. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1177/1468795X12468737>

Determinantes da qualidade da informação contábil em grandes companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA

Resumo

Objetivo: Identificar os fatores que influenciam na qualidade da informação contábil das maiores empresas listadas na BM&Bovespa.

Método: Pesquisa realizada em uma amostra composta por 100 companhias abertas. A qualidade da informação foi analisada por meio de um índice desenvolvido por Fathi (2013), composto por 78 itens e que contemplam informações obrigatórias e voluntárias. Os fatores determinantes observados foram governança corporativa, empresa de auditoria, existência de comitê de auditoria, concentração acionária, investidores institucionais e internacionalização da empresa.

Resultados: Os resultados revelaram um índice médio de evidência equivalente a 78%. A maioria das companhias estavam listadas em níveis diferenciados de governança; eram auditadas por big four e possuíam Comitê de Auditoria. O percentual médio de concentração acionária foi 41,37%; em 44% delas havia investidores institucionais no quadro acionário; e apenas 19% negociavam ações em bolsa americana. Em relação aos fatores determinantes, verificou-se que o fato de a empresa ser auditada por big four; possuir Comitê de Auditoria; possuir participação acionária de investidores institucionais; e negociar ações em bolsa americana reflete-se em informações divulgadas de melhor qualidade.

Contribuições: Os achados fornecem evidências adicionais para a literatura existente, além de serem relevantes para os diversos usuários das informações contábeis, tais como analistas e investidores.

Palavras-chave: Determinantes; Qualidade da informação contábil; Grandes companhias abertas listadas na BM&FBovespa.

Geovanne Dias de Moura

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (Furb) e Professor na Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unhochapecó). **Contato:** Av. Senador Atilio Fontana, 591-E, Efapi, Chapecó/SC, CEP: 89.809-000. E-mail: geomoura@terra.com.br

Mayara Zanchi

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unhochapecó) e Consultora na Proaudi & Adviser Consultoria Tributária S/S. **Contato:** Lauro Muller, 50-E, Centro, Chapecó/SC, CEP: 89.801-600. E-mail: mayarazanchi@unochapeco.edu.br

Sady Mazzioni

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (Furb) e Professor na Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unhochapecó). **Contato:** Av. Senador Atilio Fontana, 591-E, Efapi, Chapecó/SC, CEP: 89.809-000. E-mail: sady@unochapeco.edu.br

Francisca Francivânia Rodrigues Ribeiro Macêdo

Doutora em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (Furb) e Professora na Universidade Estadual Vale do Acaraú (UVA). **Contato:** Av. da Universidade, 850, Betânia, Sobral/CE, CEP: 62.040-370. E-mail: francymacedo2011@gmail.com

Silvana Dalmutt Kruger

Doutoranda em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e Professora na Universidade Comunitária da Região de Chapecó (Unhochapecó). **Contato:** Av. Senador Atilio Fontana, 591-E, Efapi, Chapecó/SC, CEP: 89.809-000. E-mail: silvanak@unochapeco.edu.br

1. Introdução

A evidenciação constitui-se em compromisso inalienável da contabilidade com os usuários, que, por sua vez, necessitam das informações de caráter financeiro e econômico, também informações acerca das operações, dos recursos e das obrigações de uma entidade (Iudícibus, 2010). Portanto, ao apresentar informações de qualidade, a contabilidade proporcionará uma base útil para a tomada de decisão de diversificados usuários.

A utilidade é fator fundamental e está relacionada com a influência na tomada de decisões econômicas que envolvem a entidade, com o acompanhamento da evolução patrimonial e com a possibilidade da realização de inferências sobre o futuro (Bao & Lewellyn, 2017; Xue & Hong, 2016). A qualidade está associada ao nível de transparência nas evidenciações contábeis, pois, quando os relatórios contábeis são manipulados, ou ainda, quando existe um número excessivo de itens não recorrentes, torna-se baixa a qualidade da informação para os usuários (Paulo & Martins, 2007).

A qualidade elevada das informações contábeis desempenha um papel fundamental na redução da assimetria de informação entre os principais (acionistas, credores) e os agentes (gestores) (Kim, Miller, Wan & Wang, 2016; Luthan, Satria & Ilmainir, 2016). Também permite reduzir a assimetria de informação entre gestores e fornecedores externos de capital e, ainda, melhorar a eficiência dos investimentos (Biddle & Hilary, 2006). Contudo, a qualidade da informação contábil é difícil de ser observada e de ser mensurada (Isidro & Raonic, 2012). Além disso, não há uma concordância ou abordagem predominante e geralmente aceita para medi-la (Yoon, 2007).

Todavia, a qualidade da informação contábil pode ser avaliada a partir de atributos, tais como persistência, conservadorismo, gerenciamento dos resultados contábeis, qualidade na mensuração dos *accruals*, transparência, nível de *disclosure*, pela relação dos números contábeis com o desempenho dos preços das ações ou, então, valor de mercado reportado pelas empresas (Dechow, Ge & Schrand, 2010).

Ressalta-se que a qualidade da informação contábil pode ser influenciada por fatores normativos e por determinadas características empresariais, a exemplo da concentração de propriedade, alavancagem financeira, presença em listagem estrangeira e do desempenho econômico, além das forças de mercado (Gaio, 2010; Isidro & Raonic, 2012; Fathi, 2013). A existência de uma série de fatores sociais, econômicos, políticos e comportamentais também exercem influências que contribuem para que os diversos agentes econômicos não possuam a mesma informação, qualitativa e/ou quantitativamente. Fatores como o sistema de governança, auditoria, regulação contábil e sistema de normas, *enforcement*, tributação, relações jurídicas dos contratos, fornecedores de recursos, entre outros, afetam, diretamente, a qualidade das informações contábeis presentes nas demonstrações publicadas pelas empresas (Paulo, Cavalcante & Melo, 2012; Fathi, 2013; Miko & Kamardin, 2015).

Neste contexto, o estudo pretende responder à seguinte questão de pesquisa: **quais fatores influenciam na qualidade da informação contábil das maiores empresas listadas na BM&FBOVESPA?** Assim, o objetivo do estudo consiste em identificar os fatores que influenciam na qualidade da informação contábil das maiores empresas listadas na BM&Bovespa.

No Brasil, onde o interesse pela pesquisa desse tema continua crescente, a investigação dos fatores determinantes para a qualidade da informação contábil ainda se constitui em lacuna de pesquisa relevante, dados os resultados divergentes em estudos anteriores. Então, em razão da importância para os gestores, acionistas e demais *stakeholders* das empresas do mercado acionário, esta pesquisa justifica-se, também por buscar identificar as variáveis determinantes que podem ter maior influência na qualidade da informação contábil.

2. Referencial Teórico

Nesta seção, apresenta-se o referencial teórico, que serviu de sustentação para as hipóteses e para o desenvolvimento do estudo empírico.

2.1 Qualidade da informação contábil

A contabilidade está entre as principais fontes utilizadas como meio para a tomada de decisão, análise e controle. Por isso, é imprescindível que as informações contábeis tenham qualidade para que sejam úteis aos diversos usuários, pois uma informação contábil de má qualidade conduz a maiores custos de agência, assimetria de informação e proporciona inadequada proteção aos acionistas (Dyck & Zingales, 2004).

Por outro lado, uma informação contábil de qualidade proporcionará redução nos custos de capital (Leuz & Verrecchia, 2000), redução da assimetria de informação entre a empresa e fornecedores externos de capital, melhoria da eficiência nos investimentos e na alocação do capital (Biddle & Hilary, 2006), além do aumento da mobilidade internacional do capital (Young & Guenther, 2003).

A divulgação de informação contábil de qualidade, conforme descreve Rusanescu (2013), é de interesse, principalmente, daqueles que utilizam os informes contábeis para fins de contratação (contratos de empréstimos ou incentivos salariais da gerência) e tomada de decisões econômicas de investimentos.

Uma forma muito utilizada para aferição da qualidade é por meio de métricas que captam atributos, tais como o gerenciamento de resultados, conservadorismo, relevância, tempestividade, persistência, e oportunidade (Habbash, Xiao, Salama & Dixon, 2014; Lin, Wu, Fang & Wun, 2014; Moura, Ziliotto & Mazzioni, 2016). Como exemplos de pesquisas que utilizaram tais atributos, podem ser citadas Kouaib e Jarboui (2014), Bao e Lewellyn (2017), García, Alejandro, Sáenz & Sánchez (2016), e Xue e Hong (2016).

No entanto, de acordo com Gabriel (2011), as pesquisas não devem ficar restritas apenas às análises por meio destes atributos. Então, outra maneira de analisar a qualidade da informação é por meio de índices. Na literatura, foram elaborados índices compostos apenas por informações obrigatórias; outros elaborados apenas por informações voluntárias; e há também aqueles compostos por informações obrigatórias e voluntárias. Como exemplo de pesquisas que utilizaram índices, podem ser citadas as de Inchausti (1997), Naser e Nuseibeh (2003), Huafang e Jianguo (2007), Wang, Sewon e Claiborne (2008), Gabriel (2011), Fathi (2013) e Yurisandi e Puspitasari (2015).

2.2 Determinantes da qualidade da informação contábil e hipóteses da pesquisa

Diversos fatores são apontados na literatura como influenciadores da qualidade da informação contábil das companhias, tais como governança corporativa, empresa de auditoria, comitê de auditoria, concentração acionária, investidores institucionais e internacionalização da empresa. Na sequência, descreve-se cada um deles, juntamente com as respectivas hipóteses de pesquisa.

2.2.1 Governança corporativa

A governança corporativa é vista como um conjunto de mecanismos que pode contribuir de forma eficaz para atenuar o comportamento oportunista dos gestores, reduzir a assimetria de informações, ajudar a proteger os interesses dos diversos *stakeholders* e também melhorar a qualidade das informações divulgadas (Luthan *et al.*, 2016; Xue & Hong, 2016). Nesse sentido, diversos pesquisadores, como, por exemplo, Shah, Zafar e Durrani (2009), Fathi (2013), Habbash *et al.* (2014) e Chen, Cheng e Wang (2015), destacam que a governança corporativa tem seu foco principal na melhoria da qualidade dos relatórios financeiros, bem como sobre a criação de mecanismos eficazes no monitoramento da gestão.

De acordo com autores, como Bukhori e Raharja (2012), Dharma e Nugroho (2013) e Riwayati, Mar-konah e Siladjaja (2016), a governança envolve princípios que incluem: 1) transparência, visto que as empresas devem revelar não apenas as informações obrigatórias, mas também informações voluntárias importantes para tomada de decisões pelos acionistas, credores e outras partes interessadas; 2) prestação de contas, que é indispensável para alcançar o desempenho contínuo; 3) responsabilidade, para com a sociedade, meio ambiente, legislação e continuidade dos negócios no longo prazo; 4) independência, em relação aos acionistas e gestores; e 5) igualdade e justiça, no sentido de sempre considerar os interesses de todos os *stakeholders*.

Assim, um sistema de governança corporativa fortalecido, baseado em um conjunto de boas práticas e também em um conselho de administração bem estruturado, tem sido descrito como relevante para o alinhamento de interesses e para melhoria da qualidade da informação contábil (Fathi; 2013; Brandão & Crisóstomo, 2015). Diante disso, estabelece-se a primeira hipótese de pesquisa:

H₁: A qualidade da informação contábil é superior em empresas que possuem melhores práticas de governança corporativa.

Na mesma linha de raciocínio, pode-se esperar que empresas com melhores práticas de governança corporativa divulguem informações de melhor qualidade, conforme verificaram Fathi (2013), Mansor, Che-Ahmad, Ahmad-Zaluki e Osman (2013), Chi, Hung, Cheng e Lieu (2015), Shan (2015), Luthan *et al.* (2016) e Xue e Hong (2016).

2.2.2 Auditoria

A auditoria, de acordo com Huguet e Gandía (2016), enquanto atividade, consiste na revisão da informação financeira e desempenha um papel importante na garantia da credibilidade e da confiabilidade da informação financeira. Essa garantia, ainda segundo os autores, é assegurada por três subfunções: a) subfunção da informação, que melhora a credibilidade das informações contábeis e ajuda a reduzir custos de financiamento; b) subfunção de monitoramento, que ajuda a melhorar a qualidade da informação contábil, reduzindo o comportamento oportunista dos gestores; e c) subfunção de seguro, que garante que os usuários possam confiar nas informações financeiras auditadas por conta da responsabilidade que os auditores assumem em caso de falhas de auditoria.

A qualidade da auditoria, conforme ressaltam Miko e Kamardin (2015), está na possibilidade de que os auditores descubram irregularidades nas demonstrações financeiras e as divulguem às partes interessadas. Outro aspecto importante, segundo Kouaib e Jarbouï (2014) e Huguet e Gandía (2016) é que a qualidade da auditoria pode apresentar diferenças, dependendo do auditor contratado. Para os autores, grandes empresas de auditoria, como as *big four*, podem fornecer serviços de qualidade superior, no comparativo com auditores não *big four*.

Conforme destacam diversos autores, tais como Kouaib e Jarbouï (2014), Huguet e Gandía (2016) e Miko e Kamardin (2015), os auditores *big four* têm capacidade para fornecer uma maior qualidade de auditoria porque possuem melhores recursos e tecnologia, pessoal mais bem treinado para a prática de auditoria, além de possuírem um grande número de clientes e, por isso, não se importarão em perder clientes que não priorizam a qualidade da informação. Assim, estabelece-se a segunda hipótese de pesquisa:

H₂: A qualidade da informação contábil é superior em empresas auditadas por *big four*.

Espera-se que empresas auditadas por *big four* divulguem informações de melhor qualidade, conforme constataram Kouaib e Jarboui (2014), Shan (2015), Huguet e Gandía (2016) e Xue e Hong (2016).

2.2.3 Presença de comitê de auditoria

A principal função do Comitê de Auditoria é supervisionar o processo de elaboração dos relatórios financeiros nas empresas. Ele se reúne regularmente com os auditores externos e com gestores financeiros internos para rever as demonstrações financeiras da empresa, os processos de auditoria e os controles internos de contabilidade (Klein, 2002).

O comitê de auditoria, de acordo com Miko e Kamardin (2015), monitora e certifica a qualidade dos relatórios financeiros. Este papel de monitoramento reflete, segundo Badolato, Donelson e Ege (2014), os princípios da Teoria da Agência e a necessidade de monitorar os gestores para reduzir sua capacidade de expropriar acionistas.

Um Comitê de Auditoria ativo, funcionando adequadamente e de forma estruturada, conforme Xie, Davidson III e Dadalt (2003), é fundamental. Os autores destacam que o comitê deve ser constituído por uma grande proporção de auditores externos independentes. Devem possuir *backgrounds* corporativos e financeiros; os profissionais que o constituem devem ter experiência e treinamento para entender o gerenciamento de resultados, por exemplo. Nesse sentido, para Fathi (2013), o Comitê de Auditoria pode ser visto como um aliado para o controle na melhoria da qualidade da informação contábil entre os acionistas e gestores, sendo responsável em divulgar informações com relevância e fiabilidade. Dessa forma, estabelece-se a terceira hipótese de pesquisa:

H₃: A qualidade da informação contábil é superior em empresas que possuem comitê de auditoria.

Nessa direção, espera-se que as empresas que possuem comitês de auditoria divulgarão informações de melhor qualidade, assim como apontaram os achados de Xie et al. (2003), Fathi (2013), Mansor et al. (2013), Badolato et al. (2014), e Luthan et al. (2016).

2.2.4 Concentração acionária

Diz-se que uma empresa está altamente concentrada quando uma parcela significativa do capital está em posse de poucos indivíduos. Poucos indivíduos com maior participação têm mais incentivos para se preocupar com seus interesses e, portanto, monitorar a gestão dos assuntos da empresa. Sendo assim, os gestores de empresas altamente concentradas tendem a ser altamente monitorados (Usman & Yero, 2012; Bao & Lewellyn, 2017).

Grandes investidores também possuem maior acessibilidade às ações dos executivos. Deste modo, podem contribuir para reduzir o comportamento discricionário dos gestores, haja vista que grandes investidores visam à maximização do lucro da empresa e maior controle sobre os seus ativos para terem seus direitos respeitados (Usman & Yero, 2012; Kouaib & Jarboui, 2014).

Nesse sentido, Kouaib e Jarboui (2014) relatam que uma propriedade concentrada nas mãos de um acionista principal permite, inclusive, controlar efetivamente o processo de preparação e apresentação das demonstrações financeiras. Assim, a concentração de capital poderia ser um fator influenciador para a qualidade da informação contábil. Diante disso, se estabelece a quarta hipótese de pesquisa:

H₄: A qualidade da informação contábil é superior em empresas que possuem maior concentração acionária.

Portanto, espera-se que empresas com maior concentração acionária divulgarão informações de melhor qualidade, assim como nos estudos de Usman e Yero (2012), Bouvatier, Lepetit e Strobel (2014), Kouaib e Jarboui (2014), Shan (2015) e Bao e Lewellyn (2017).

2.2.5 Investidores institucionais

Os investidores institucionais geralmente têm grandes percentuais de ações e que proporcionam retornos consideráveis. Isso justifica ações e custos associados ao monitoramento dos acionistas controladores e dos gestores. Portanto, em comparação com outros investidores, os institucionais possuem melhores recursos para coletar informações mais confiáveis, inclusive sobre as expectativas de resultados (Kouaib & Jarboui, 2014; Bao & Lewellyn, 2017).

Com base nos pressupostos da Teoria da Agência, a propriedade institucional também pode servir como um elemento de controle efetivo, ou seja, pode cumprir funções de governança, no sentido de monitorar, disciplinar e influenciar os gestores corporativos (Ingley & Van Der Walt, 2004). Esse papel fica ainda mais evidente, de acordo com Kouaib e Jarboui (2014), em países emergentes, por serem ambientes marcados por conflitos e assimetria de informação. Nesses ambientes, ainda de acordo com os autores, os investidores institucionais podem ser considerados os agentes mais exigentes em termos de informação financeira de qualidade.

Nesse sentido, Fathi (2013) e Kouaib e Jarboui (2014) descrevem que os acionistas institucionais são investidores mais sofisticados e, portanto, estarão mais aptos a analisarem com precisão o desempenho da empresa e, conseqüentemente, a detectar informações de baixa qualidade. Isso não apenas fornece maior conhecimento específico da empresa para eles, mas, também, aprimora esse tipo de capacidade nos controladores para monitorarem o comportamento discricionário dos gestores. Assim, se estabelece a quinta hipótese de pesquisa:

H₅: A qualidade da informação contábil é superior em empresas que possuem participação acionária de investidores institucionais.

Nessa linha de raciocínio, pode-se esperar que empresas que possuem participação acionária de investidores institucionais divulgarão informações de melhor qualidade, conforme constataram Koh (2007), Hadani, Goranova e Khan (2011), Njah e Jarboui (2013), Lin *et al.* (2014) e Kim, Miller, Wan e Wang (2016).

2.2.6 Internacionalização das empresas

Empresas de países com estruturas institucionais frágeis têm dificuldades para obter financiamento externo. Visto que, geralmente, é difícil apresentar garantias suficientes aos investidores externos que os conflitos de agência e a assimetria de informação são controlados. Então, tais investidores reagem a essa falta de proteção, aumentando o custo de capital (Lang, Lins & Miller, 2003; Leuz, 2006).

Sendo assim, as empresas têm incentivos para procurar dispositivos de adesão que transmitam maior segurança aos investidores externos. Nesse sentido, negociar ações em bolsas americanas pode ser um desses dispositivos (Leuz, 2006; Chang & Sun, 2009). Autores como Leuz (2006), Hope, Kang e Kim (2013) e Parte-Esteban e García (2014) argumentam que a listagem em bolsas americanas dificulta aos controladores extrair benefícios de controle privado e, também, aos gestores para expropriarem investidores.

A lógica é que o sistema regulatório americano confere direitos mais fortes aos investidores externos do que na maioria dos outros países. Além disso, esses direitos são mais estritamente aplicados, seja por meio da *Securities and Exchange Commission* (SEC) ou de litígios privados de valores mobiliários. Assim, negociando ações em bolsas americanas, as empresas estrangeiras se sujeitam a essas leis e a sua aplicação (Leuz, 2006; Hope *et al.* 2013).

Leuz (2006) destaca que as bolsas americanas também obrigam as empresas estrangeiras a aumentarem, substancialmente, as suas divulgações, tornando menos oneroso, para os diversos *stakeholders* de fora da empresa, o monitoramento dos seus investimentos. Por fim, descreve que a listagem em bolsas americanas também pode aumentar a atenção dos analistas financeiros e o monitoramento de participantes mais sofisticados do mercado de capitais dos EUA, como investidores institucionais, por exemplo. Diante disso, se estabelece a sexta hipótese de pesquisa:

H₆: A qualidade da informação contábil é superior em empresas que negociam ações em bolsas americanas.

Portanto, espera-se que empresas que negociam ações em bolsas de valores americanas divulgarão informações de melhor qualidade, assim como apontaram Leuz (2006), Chang e Sun (2009), Hope *et al.* (2013) e Parte-Esteban e García (2014).

3. Procedimentos Metodológicos

Para atender ao objetivo proposto, realizou-se pesquisa descritiva e de abordagem quantitativa. A população da pesquisa compreendeu as companhias abertas listadas na Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros de São Paulo (BM&FBovespa). A amostra foi considerada intencional, não probabilística e compreendeu as cem maiores companhias da BM&FBovespa, usando como critério o ativo total apresentado nos balanços patrimoniais de 31 de dezembro de 2015. A escolha pelas maiores companhias justifica-se pela representatividade econômica que possuem.

Inicialmente, foi analisada a qualidade da informação contábil, por meio do constructo desenvolvido por Fathi (2013), que elaborou um índice com objetivo de medir o nível e a qualidade das informações divulgadas pelas empresas. O índice é composto por itens que devem ser divulgados por todas as empresas, ou seja, não contém itens específicos para um determinado ramo de atividade, por exemplo. O índice apresenta 78 itens, divididos em sete categorias: 1) Informações gerais e estratégicas; 2) Informações sobre as demonstrações financeiras; 3) Dados sociais e ambientais; 4) Governança corporativa; 5) Informações financeiras e de mercado; 6) Projeções de informações; 7) Outras informações.

O índice contempla informações obrigatórias e voluntárias e foi elaborado principalmente a partir dos estudos de Haniffa e Cooke (2002), Collett e Hraskey (2005), Hassan, Giorgioni e Romilly (2006) e Banghoj e Plenborg (2008). Além disso, Fathi (2013) ressaltou que os itens selecionados para o índice contemplam as principais características da informação financeira divulgada, como relevância, confiabilidade e inteligibilidade, por exemplo.

Essa forma de avaliação da qualidade da informação contábil, por meio de índices semelhantes, já foi realizada também por outros pesquisadores, entre eles: Inchausti (1997), Naser e Nuseibeh (2003), Huafang e Jianguo (2007), Wang *et al.* (2008), Gabriel (2011) e Yurisandi e Puspitasari (2015).

Em seguida, foram coletados os dados dos fatores descritos na literatura como determinantes da qualidade da informação contábil, como destacado no construto da pesquisa, apresentado no Quadro 1.

Quadro 1

Variáveis do estudo

Variável dependente	Métrica	Fonte	Autores de base
Qualidade da informação contábil	Índice baseado em 78 indicadores elaborado por Fathi (2013)	BM&FBovespa, demonstrações contábeis, Formulário de Referência	Fathi (2013)
Variáveis independentes	Métrica	Fonte	Autores de base
Governança Corporativa	Variável categórica que recebeu valor "1" quando a empresa da amostra estava listada no IGCX e "0", caso contrário	BM&FBovespa	Fathi (2013), Mansor <i>et al.</i> (2013), Chi <i>et al.</i> (2015), Shan (2015), Luthan <i>et al.</i> (2016) e Xue e Hong (2016)
Tipo da Empresa de Auditoria	Variável categórica que recebeu valor "1" quando a empresa da amostra era auditada por <i>big four</i> e "0", caso contrário	Formulário de Referência	Kouaib e Jarboui (2014), Shan (2015), Huguet e Gandía (2016) e Xue e Hong (2016)
Comitê de Auditoria	Variável categórica que recebeu valor "1" quando a empresa da amostra possuía comitê de auditoria e "0", caso contrário	Formulário de Referência	Fathi (2013), Mansor <i>et al.</i> (2013), Badolato <i>et al.</i> (2014) e Luthan <i>et al.</i> (2016)
Concentração de Propriedade	Percentual de ações ordinárias em posse do maior acionista	Economática	Usman e Yero (2012), Kouaib e Jarboui (2014), Shan (2015) e Bao e Lewellyn (2017)
Presença de Investidor Institucional	Variável categórica que recebeu valor "1" quando a empresa da amostra possuía investidor institucional no quadro acionário e "0", caso contrário	Formulário de Referência	Koh (2007), Hadani <i>et al.</i> (2011), Njah e Jarboui (2013), Lin <i>et al.</i> (2014) e Kim <i>et al.</i> (2016)
Internacionalização das Empresas	Variável categórica que recebeu valor "1" quando a empresa da amostra negociava ações em bolsa de valores americana e "0", caso contrário	BM&FBovespa	Leuz (2006), Chang e Sun (2009), Hope <i>et al.</i> (2013) e Parte-Esteban e García (2014)
Variáveis de controle	Métrica	Fonte	Autores de base
Tamanho	Logaritmo natural do ativo total	Economática	Badolato <i>et al.</i> (2014), Chi <i>et al.</i> (2015) e Huguet e Gandía (2016)
Endividamento	PC + PNC Ativo total	Economática	Shan (2015), Chi <i>et al.</i> (2015), Bao e Lewellyn (2017) e Xue e Hong (2016)
Crescimento de Vendas	Percentual médio de crescimento das vendas dos últimos três anos	Economática	Badolato <i>et al.</i> (2014), Bouvatier <i>et al.</i> (2014), Chi <i>et al.</i> (2015) e Huguet e Gandía (2016)

Fonte: elaborado pelos autores.

Observa-se, no Quadro 1, que os dados foram coletados no site da BM&FBovespa, no banco de dados Economática, nos Formulários de Referência e referem-se ao período de 2015. As variáveis de controle, ou seja, variáveis que também podem influenciar a qualidade da informação, conforme indicado na literatura, também consideradas variáveis independentes na regressão, foram:

- a. Tamanho: empresas maiores tendem a possuir estruturas de governança e controles internos de melhor qualidade. Também estão sujeitas a análises mais rigorosas por parte de investidores e analistas. Deste modo, espera-se uma associação positiva entre qualidade da informação contábil e o tamanho das empresas, conforme sugerem Badolato *et al.* (2014), Chi *et al.* (2015) e Huguet e Gandía (2016), por exemplo.
- b. Endividamento: empresas com maior nível de endividamento estão mais suscetíveis às práticas que podem prejudicar a qualidade da informação para evitar a violação de *covenants* de contratos de financiamentos, de acordo com Shan (2015), Chi *et al.* (2015), Bao e Lewellyn (2017) e Xue e Hong (2016).
- c. Crescimento: os gestores de empresas com alto potencial de crescimento tendem a possuir maior preocupação com a necessidade de atingir metas de resultados e, por isso, possuem mais incentivos ao envolvimento em ações que possam prejudicar a qualidade da informação. Além disso, empresas em crescimento precisam de maiores financiamentos e novos investidores. Esta variável já foi utilizada por Badolato *et al.* (2014), Bouvatier *et al.* (2014), Chi *et al.* (2015) e Huguet e Gandía (2016).

Após a coleta dos dados, realizou-se a análise. Inicialmente, ocorreu uma análise descritiva das principais variáveis de interesse da pesquisa. Em seguida, a análise de regressão linear múltipla foi realizada para verificar a influência dos diversos fatores, bem como das demais variáveis de controle na qualidade da informação contábil.

Destaca-se que foram observados os pressupostos de normalidade, por meio do teste de Kolmogorov-Smirnov; multicolinearidade, por meio do fator de inflação de variância (VIF e Tolerance); homocedasticidade, por meio do teste de Pesarán-Pesarán; e ausência de autocorrelação serial, por meio do teste de Durbin-Watson.

4. Descrição e Análise dos Dados

Esta seção contém a descrição e análise dos dados. Primeiramente, apresentam-se as estatísticas descritivas da variável qualidade da informação. Em seguida, as estatísticas descritivas dos fatores determinantes da qualidade, bem como das variáveis de controle. Por fim, apresentam-se os resultados da regressão linear múltipla que possibilitou verificar o poder preditivo dos fatores na qualidade da informação.

A Tabela 1 apresenta as estatísticas descritivas do índice geral de qualidade da informação e das sete subcategorias que o compõem.

Tabela 1

Estatísticas descritivas da qualidade da informação contábil

Qualidade da informação	Nº	Mínimo	Máximo	Média	Desv. pad.
1 - Informações gerais e estratégicas	100	0,85	1,00	0,94	0,05
2 - Informações sobre as demonstrações financeiras	100	0,92	1,00	0,99	0,03
3 - Dados sociais e ambientais	100	0,85	1,09	0,95	0,05
4 - Informações sobre governança corporativa	100	0,06	1,00	0,94	0,10
5 - Informações financeiras e de mercado	100	0,17	0,78	0,70	0,06
6 - Projeção de informações	100	0,00	1,00	0,17	0,26
7 - Outras informações	100	0,17	0,71	0,53	0,09
Índice geral de qualidade da informação	100	0,39	0,87	0,78	0,05

Fonte: dados da pesquisa.

Conforme descrito na seção de procedimentos metodológicos, o índice foi elaborado por Fathi (2013) e possui sete subcategorias que, quando tomadas em conjunto, geram o índice geral de qualidade da informação. De acordo com a Tabela 1, observa-se que a segunda subcategoria relativa às “Informações sobre as Demonstrações Financeiras” se destacou com a maior média, equivalente a 99% das informações divulgadas. Entre os 12 itens analisados, o mínimo de informações divulgadas nessa subcategoria foi igual a 92% e o máximo foi igual a 100%.

Também se destacaram positivamente as subcategorias “Informações Gerais e Estratégias”, “Dados Sociais e Ambientais” e “Informações sobre Governança Corporativa”, que evidenciaram em média 94%, 95% e 94%, respectivamente, dos itens verificados. Dentre estas, chamou a atenção o fato de haver uma empresa que evidenciou apenas 6% das informações sobre governança.

Negativamente, destacou-se a subcategoria referente às “Projeções de Informações”, com média correspondente a apenas 17% dos itens investigados. Entre os 4 itens analisados, o mínimo de informações divulgadas nessa subcategoria foi igual a 0% e o máximo foi igual a 100%. Além disso, essa subcategoria foi a que apresentou o maior desvio padrão (0,26), evidenciando maiores desigualdades nos percentuais de evidenciação. Ressalta-se ainda que as subcategorias 5 e 7 também apresentaram percentuais médios distantes de 100% e merecem atenção.

De forma geral, têm-se um índice médio de conformidade de 78%, ou seja, distante de 100%. A empresa com menor índice alcançou somente 39% de um total de 78 itens analisados, enquanto que o máximo atingindo foi de 87%. Cabe destacar que nenhuma empresa atingiu 100% de informações divulgadas, portanto, é evidente a necessidade do aumento da qualidade da informação. O percentual médio é equivalente ao encontrado por Fathi (2013), que investigou uma amostra de companhias francesas e constatou um percentual médio de 79%.

A Tabela 2 contempla a estatística descritiva dos fatores determinantes e das variáveis de controle da pesquisa.

Tabela 2

Estatística descritiva dos fatores determinantes e das variáveis de controle da pesquisa

Qualidade da informação	N	Mínimo	Máximo	Média	Desv. Pad.
Governança corporativa	100	0,00	1,00	0,74	0,44
Auditoria por <i>big four</i>	100	0,00	1,00	0,89	0,10
Comitê de auditoria	100	0,00	1,00	0,85	0,36
Concentração acionária	100	5,39	99,67	41,37	22,43
Participação acionária de investidor institucional	100	0,00	1,00	0,44	0,50
Listagem em bolsa de valores americana	100	0,00	1,00	0,19	0,39
Tamanho	100	2,69	8,95	7,13	0,63
Endividamento	100	0,14	1,35	0,66	0,18
Crescimento de vendas	100	-23,26	1590,03	40,22	187,78

Fonte: dados da pesquisa.

Nota-se, na Tabela 2, que 74% das companhias da amostra encontravam-se listadas em níveis diferenciados de governança corporativa, 89% delas eram auditadas por alguma das 4 grandes companhias de auditoria, ou seja, pela Deloitte Touche Tohmatsu, ou pela PricewaterhouseCoopers (PwC), ou Ernst & Young (E&Y), ou, ainda, pela Klynveld Peat Marwick Goerdeler (KPMG) e que 85% das companhias possuíam comitê de auditoria.

É possível verificar na Tabela 2 que o percentual médio de ações ordinárias em posse do maior acionista correspondia a 41,37%, sendo que o percentual mínimo era de apenas 5,39% e o máximo, muito próximo a 100%, correspondia a 99,67%. Verifica-se ainda que em 44% das empresas havia investidores institucionais e que apenas 19% delas negociavam ações em bolsas de valores americanas.

Por fim, em relação ao tamanho, endividamento e crescimento das vendas, observa-se na Tabela 2 que o Logaritmo médio do ativo total é de 7,13 (em milhares de reais corresponde a aproximadamente 33.659.076,10), o passivo circulante mais o passivo não circulante equivalem em média a 66% do ativo total e o crescimento médio das vendas dos últimos três anos foi de 40,22%.

Na Tabela 3, apresentam-se os coeficientes da regressão linear múltipla, que possibilitam analisar o poder preditivo dos fatores determinantes da qualidade da informação, bem como das variáveis de controle, na qualidade da informação (variável dependente).

Tabela 3

Coefficientes da equação da influência dos fatores determinantes na qualidade da informação

Variáveis	Coefficientes	(Estatística-t)
(Constante)	0,36*	(8,68)
Governança	0,00	(0,18)
Big four	0,37*	(13,12)
Com_Audit	0,03*	(3,17)
Conc_Acion	0,00	(-0,08)
Inv_Instit	0,01***	(1,72)
Internacional	0,02**	(2,10)
Tamanho	0,00	(1,01)
Endividamento	0,00	(0,15)
Crescimento	-0,00*	(-2,89)
R ² Ajustado	0,71	Durbin Watson 2,15
F-ANOVA	27,95*	Pesarán-Pesarán 0,58
		VIF/Tolerance <10

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

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se, na Tabela 3, que o R² ajustado foi de 71%. Este R² ajustado é similar ao registrado em outras pesquisas, tais como de Siregar e Utama (2008), que apresentaram regressão com R² ajustado de 68%, também similar a Chi *et al.* (2015), que se basearam em regressão com R² de 65% e Huang e Xue (2016), com regressão de R² equivalente a 66%.

O teste F-ANOVA foi significativo (0,01), ou seja, o conjunto de variáveis independentes exerce influência sobre a variável dependente. O resultado da estatística de Durbin-Watson (2,15) demonstra que não há problemas de autocorrelação dos resíduos, já que o valor ficou próximo de dois. Ao se analisar o teste Pesarán-Pesarán, constatou-se que o pressuposto da homocedasticidade não foi violado. Por fim, verifica-se também que o fator de inflação de variância (VIF e Tolerance) apresentaram valores baixos. Portanto, neste caso, não há problema de multicolinearidade entre as variáveis independentes do modelo. Conforme Hair, Black, Babin, Anderson e Tatham (2009) um VIF é considerado alto quando está acima de dez.

É possível perceber, ainda na Tabela 3, que a variável “big four”, que capta se as companhias são auditadas pela Deloitte, PwC, E&Y ou KPMG, apresentou coeficiente positivo de 0,37 e estatisticamente significativo (0,01). Portanto, não foi possível rejeitar a hipótese H₂, pois o resultado demonstra que empresas auditadas por big four divulgam informações de melhor qualidade, assim como constataram também Kouaib e Jarbouli (2014), Shan (2015), Huguet e Gandía (2016) e Xue e Hong (2016).

A variável “Com_Audit”, que verifica se as companhias possuem Comitê de Auditoria também apresentou coeficiente positivo (0,03) e estatisticamente significativo (0,01). Sendo assim, também não foi possível rejeitar a hipótese H₃, pois o resultado indica que as empresas que possuem tal comitê evidenciam informações de melhor qualidade. Esse resultado coaduna com os de Xie *et al.* (2003), Fathi (2013), Mansor *et al.* (2013), Badolato *et al.* (2014) e Luthan *et al.* (2016).

Nota-se, também, que a variável “Inv_Instit” foi outra variável que apresentou coeficiente positivo (0,01) e estatisticamente significativo (0,10). Dessa forma, não se rejeita a hipótese H_5 , já que o resultado evidencia que nas empresas da amostra existe associação entre participação acionária de investidores institucionais e qualidade da informação contábil, assim como nas pesquisas de Koh (2007), Hadani et al. (2011), Njah e Jarbouli (2013), Lin *et al.* (2014) e Kim *et al.* (2016).

Entre os fatores determinantes, a última variável que apresentou significância estatística, a um nível de 0,05, foi a variável “Internacional”, que identifica se as companhias negociavam ações em bolsas de valores americanas. Portanto, a hipótese H_6 também não pode ser rejeitada, indicando, assim como nos estudos de Leuz (2006), Chang e Sun (2009), Hope *et al.* (2013) e Parte-Esteban e García (2014), que a internacionalização, ou negociação de ações em bolsa de valores americana, influencia no aumento da qualidade das informações.

Verifica-se ainda, na Tabela 3, que as variáveis “Governança” e “Conc_Acion” não apresentaram significância estatística, sendo assim, as hipóteses H_1 e H_4 foram rejeitadas. Ou seja, para a amostra desta pesquisa, não se confirmaram os resultados de Fathi (2013), Mansor *et al.* (2013), Chi *et al.* (2015), Shan (2015), Luthan *et al.* (2016) e Xue e Hong (2016), de que empresas com melhores práticas de governança corporativa estão mais propensas a divulgarem informações de qualidade superior. Também não foram confirmados os achados de Usman e Yero (2012), Bouvatier *et al.* (2014), Kouaib e Jarbouli (2014), Shan (2015) e Bao e Lewellyn (2017), de que empresas que possuem maior concentração acionária divulgam informações de melhor qualidade.

Todavia, em relação à governança corporativa, os resultados estão alinhados aos estudos nacionais de Erfurth e Bezerra (2013), Mazzioni, Prigol, Moura e Klann (2016), e Moura *et al.* (2016) que investigaram a influência da governança no gerenciamento de resultados (*proxy* para qualidade da informação) e também constataram que não havia relação. No que se refere à concentração acionária os resultados estão alinhados ao estudo nacional de Gonzaga e Costa (2009), que verificaram a influência da concentração no gerenciamento de resultados e, novamente, similar ao de Moura *et al.* (2016), que também não constataram influência da concentração acionária.

Em relação às variáveis de controle, verifica-se, na Tabela 3, que apenas a variável “Crescimento” revelou-se estatisticamente significativa. Esse resultado confirma os relatos de Badolato *et al.* (2014), Bouvatier *et al.* (2014), Chi et al. (2015) e Huguet e Gandía (2016) de que há uma tendência de que os gestores de empresas com alto potencial de crescimento, realmente, podem estar mais preocupados com a necessidade de atingir metas de resultados e, por isso, possuem mais incentivos ao envolvimento em ações que possam prejudicar a qualidade da informação.

No que se refere ao tamanho, não se confirmou que empresas maiores, por possuírem estruturas de governança e controles internos geralmente de melhor qualidade e por estarem sujeitas a análises mais rigorosas por parte de investidores e analistas, divulgariam informações de melhor qualidade, conforme constataram Rajpal (2012), Lee (2013) e Habbash *et al.* (2014), por exemplo.

Por fim, em relação ao endividamento, também não foi possível confirmar que empresas com maior nível de endividamento divulgam informações de qualidade inferior para evitar a violação de *covenants* de contratos de financiamentos, conforme salientaram autores como Rajpal (2012), Lee (2013), Alves (2014) e Habbash *et al.* (2014).

5. Considerações Finais

O objetivo do estudo foi identificar os fatores que influenciam a qualidade da informação contábil das maiores empresas listadas na BM&FBOVESPA. Para atender ao objetivo proposto, realizou-se pesquisa descritiva e de abordagem quantitativa em uma amostra de 100 companhias abertas listadas na BM&FBOVESPA.

Os resultados revelaram que a subcategoria relativa às “Informações sobre as Demonstrações Financeiras” se destacou com a maior média. De modo contrário, destacou-se a subcategoria referente às “Projeções de Informações”, com a menor média. De modo geral, verificou-se um índice médio de evidência equivalente a 78%, ou seja, distante de 100%. Este percentual médio foi equivalente ao encontrado por Fathi (2013) em uma amostra de companhias francesas.

Constatou-se que 74% das companhias da amostra encontravam-se listadas em níveis diferenciados de governança corporativa; 89% delas eram auditadas por alguma das 4 grandes companhias de auditoria; e que 85% possuíam Comitê de Auditoria. Também que o percentual médio de ações ordinárias em posse do maior acionista correspondia a 41,37%; que em 44% das empresas, havia investidores institucionais no quadro acionário; e que apenas 19% delas negociavam ações em bolsas de valores americanas.

Por fim, em relação aos fatores determinantes, os resultados demonstraram que o fato de a empresa ser auditada por uma grande *big four* reflete-se em informações divulgadas de melhor qualidade, assim como constataram Kouaib e Jarbouï (2014), Shan (2015), Huguet e Gandía (2016) e Xue e Hong (2016). O mesmo ocorreu em relação ao Comitê de Auditoria, pois o coeficiente apresentou-se positivo e significativo, indicando que as empresas que possuíam tal comitê evidenciam informações de melhor qualidade, em linha com os resultados de Xie *et al.* (2003), Fathi (2013), Mansor *et al.* (2013), Badolato *et al.* (2014) e Luthan *et al.* (2016).

Conforme ressaltam Kouaib e Jarbouï (2014) e Huguet e Gandía (2016), grandes empresas de auditoria podem fornecer auditoria de qualidade superior no comparativo com auditores não *big four*. Isso ocorre, segundo eles, porque as *big four* possuem mais recursos, tecnologia e pessoal melhor treinado para a prática de auditoria. Também não se importarão de perder clientes que não priorizam a qualidade da informação. No tocante ao comitê, uma das principais funções é supervisionar o processo de elaboração dos relatórios financeiros nas empresas. De acordo com Klein (2002), o comitê se reúne regularmente com auditores externos, gestores financeiros internos e revê, constantemente, processos de auditoria e controles internos de contabilidade para melhorar a qualidade da informação.

Constatou-se também que, nas empresas da amostra, existe associação entre participação acionária de investidores institucionais e qualidade da informação contábil, assim como evidenciaram os achados de Koh (2007), Hadani *et al.* (2011), Njah e Jarbouï (2013), Lin *et al.* (2014) e Kim *et al.* (2016).

Os investidores institucionais geralmente têm grandes percentuais de ações e, por isso, mais incentivos para acompanhamento das ações das empresas, segundo Bao e Lewellyn (2017). Em razão disso, de acordo com Ingley e Van Der Walt (2004), a propriedade institucional pode servir como um elemento de controle efetivo, ou seja, pode cumprir funções de governança, no sentido de monitorar, disciplinar e influenciar os gestores corporativos.

A internacionalização das empresas, assim como nos estudos de Leuz (2006), Chang e Sun (2009), Hope *et al.* (2013) e Parte-Esteban e García (2014) também se revelou determinante da qualidade da informação contábil. A lógica, de acordo com autores como Leuz (2006) e Hope *et al.* (2013), é que o sistema regulatório americano confere direitos mais fortes aos investidores externos do que na maioria dos outros países. Há exigências mais rígidas para o cumprimento de tais direitos, seja por meio da SEC ou de litígios privados de valores mobiliários. Então, negociando ações em bolsas americanas, as empresas estrangeiras se sujeitam a essas leis e a sua aplicação e tendem a divulgação de informações de melhor qualidade.

Os resultados permitiram constatar ainda que as variáveis “Governança” e “Concentração Acionária” não apresentaram significância estatística. Em relação à governança, este resultado está alinhado aos estudos nacionais de Erfurth e Bezerra (2013), Mazzioni *et al.* (2016) e Moura *et al.* (2016), que investigaram a influência da governança no gerenciamento de resultados (*proxy* para qualidade da informação) e que também constataram que não havia relação. Uma justificativa para essa falta de relação é que os níveis de governança não interferem na qualidade da informação. No que se refere à Concentração Acionária, os resultados estão alinhados ao estudo nacional de Gonzaga e Costa (2009), que verificaram a influência da concentração no conservadorismo contábil e, novamente, similar ao de Moura *et al.* (2016), que também não constataram influência da concentração acionária. Uma justificativa para este resultado recai no fato de que, no Brasil, a propriedade concentrada é a estrutura predominante na maioria das empresas e, conseqüentemente, não influencia a qualidade da informação contábil.

Ressalta-se que os resultados despertam o interesse para novas pesquisas. Sendo assim, recomenda-se a ampliação do universo de pesquisa, bem como do período investigado. Outra recomendação diz respeito à utilização de empresas do setor financeiro. Também seria interessante realizar o estudo segregando os setores para analisar a qualidade da informação por setor.

Referências

- Alves, S. (2014). The effect of board independence on the earnings quality: evidence from portuguese listed companies. *Australasian Accounting Business & Finance Journal*, 8(3), 23. DOI: <https://doi.org/10.14453/aabfj.v8i3.3>
- Badolato, P. G., Donelson, D. C., & Ege, M. (2014). Audit committee financial expertise and earnings management: The role of status. *Journal of Accounting and Economics*, 58(2), pp. 208-230. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.08.006>
- Banghoj, J., & Plenborg, T. (2008). Value relevance of voluntary disclosure in the annual report. *Accounting & Finance*, 48(2), pp. 159-180.
- Bao, S. R., & Lewellyn, K. B. (2017). Ownership structure and earnings management in emerging markets - An institutionalized agency perspective. *International Business Review*.
- Biddle, G. C., & Hilary, G. (2006). Accounting quality and firm-level capital investment. *The Accounting Review*, 81(5), pp. 963-982. DOI: <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.963>
- Bouvatier, V., Lepetit, L., & Strobel, F. (2014). Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking & Finance*, 41, pp. 253-270. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.001>
- Brandão, I. F., & Crisóstomo, V. L. (2015). Concentração de propriedade e qualidade da governança da empresa brasileira. *Revista Brasileira de Finanças*, 13(3), pp. 438-438.
- Bukhori, I., & Raharja, R. (2012). *Pengaruh good corporate governance dan ukuran perusahaan terhadap kinerja perusahaan* (studi empiris pada perusahaan yang terdaftar di BEI 2010). Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis.
- Chang, J. C., & Sun, H. L. (2009). Crossed-listed foreign firms' earnings informativeness, earnings management and disclosures of corporate governance information under SOX. *The International Journal of Accounting*, 44(1), pp. 1-32. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2008.12.004>
- Chen, X., Cheng, Q., & Wang, X. (2015). Does increased board independence reduce earnings management? Evidence from recent regulatory reforms. *Review of Accounting Studies*, 20(2), pp. 899-933. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11142-015-9316-0>

- Chi, C. W., Hung, K., Cheng, H. W., & Lieu, P. T. (2015). Family firms and earnings management in Taiwan: Influence of corporate governance. *International Review of Economics & Finance*, 36, pp.88-98.
- Collett, P., & Hraskey, S. (2005). Voluntary disclosure of corporate governance practices by listed Australian companies. *Corporate Governance: An International Review*, 13(2), pp. 188-196.
- Dharma, C. Y. S., & Nugroho, P. I. (2013). Corporate Governance, Financial Distress, and Voluntary Disclosure. In *Proceedings of the International Conference on Managing the Asian Century* (pp. 217-224). Springer Singapore.
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2), pp. 344-401. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Dyck, A., & Zingales, L. (2004). Private benefits of control: An international comparison. *The Journal of Finance*, 59(2), pp. 537-600. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2004>
- Erfurth, A. E., & Bezerra, F. A. (2013). Gerenciamento de resultados nos diferentes níveis de governança corporativa. *Base – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(1), pp. 32-42. DOI: <https://doi.org/10.4013/base.2013.101.03>
- Fathi, J. (2013). The determinants of the quality of financial information disclosed by French listed companies. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(2), p. 319-336. DOI: <https://doi.org/10.5901/mjss.2013.v4n2p319>
- Gabriel, F. (2011). *Impacto da adesão às práticas recomendadas de governança corporativa no índice de qualidade da informação contábil*. (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo), São Paulo, SP.
- Gabriel, F. (2011). *Impacto da adesão às práticas recomendadas de governança corporativa no índice de qualidade da informação contábil*. Dissertação de doutorado da Universidade de São Paulo), São Paulo, SP, Brasil.
- Gaio, C. (2010). The relative importance of firm and country characteristics for earnings quality round the world. *European Accounting Review*, 19(4), pp. 693-738. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/09638180903384643>
- García, M. D. P. R., Alejandro, K. A. C., Sáenz, A. B. M., & Sánchez, H. H. G. (2016). Does an IFRS adoption increase value relevance and earnings timeliness in Latin America? *Emerging Markets Review*.
- Gonzaga, R. P., & da Costa, F. M. (2009). A relação entre o conservadorismo contábil e os conflitos entre acionistas controladores e minoritários sobre as políticas de dividendos nas empresas brasileiras listadas na Bovespa. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), pp. 95-109.
- Habbash, M., Xiao, L., Salama, A., & Dixon, R. (2014). Are Independent Directors and Supervisory Directors Effective in Constraining Earnings Management? *Journal of finance, accounting and Management*, 5(1), pp. 125.
- Hadani, M., Goranova, M., & Khan, R. (2011). Institutional investors, shareholder activism, and earnings management. *Journal of Business Research*, 64(12), pp. 1352-1360.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre: Bookman Editora.
- Haniffa, R. M., & Cooke, T. E. (2002). Culture, corporate governance and disclosure in Malaysian corporations. *Abacus*, 38(3), pp. 317-349.
- Hassan, O. A., Giorgioni, G., & Romilly, P. (2006). The extent of financial disclosure and its determinants in an emerging capital market: the case of Egypt. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 3(1), pp. 41-67. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJAAPE.2006.010102>

- Hope, O. K., Kang, T., & Kim, J. W. (2013). Voluntary disclosure practices by foreign firms cross-listed in the United States. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 9(1), pp. 50-66.
- Huafang, X., & Jianguo, Y. (2007). Ownership structure, board composition and corporate voluntary disclosure: Evidence from listed companies in China. *Managerial Auditing Journal*, 22(6), pp. 604-619.
- Huang, Z., & Xue, Q. (2016). Re-examination of the effect of ownership structure on financial reporting: Evidence from share pledges in China. *China Journal of Accounting Research*, 9(2), pp. 137-152.
- Huguet, D., & Gandía, J. L. (2016). Audit and earnings management in Spanish SMEs. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(3), pp. 171-187. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.brq.2015.12.001>
- Ingle, C. B., & Van Der Walt, N. T. (2004). Corporate governance, institutional investors and conflicts of interest. *Corporate Governance: An International Review*, 12(4), pp. 534-551. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2004.00392.x>
- Isidro, H., & Raonic, I. (2012). Firm incentives, institutional complexity and the quality of “harmonized” accounting numbers. *The International Journal of Accounting*, 47(4), pp. 407-436. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2012.10.007>
- Inchausti, B. G. (1997). The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms. *European accounting review*, 6(1), pp. 45-68.
- Iudícibus, S. (2010). *Teoria da contabilidade*. 10ª. ed. São Paulo: Atlas.
- Kim, I., Miller, S., Wan, H., & Wang, B. (2016). Drivers behind the monitoring effectiveness of global institutional investors: Evidence from earnings management. *Journal of Corporate Finance*, 40, pp. 24-46.
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of accounting and economics*, 33(3), pp. 375-400.
- Koh, P. S. (2007). Institutional investor type, earnings management and benchmark beaters. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26(3), pp. 267-299.
- Kouaib, A., & Jarboui, A. (2014). External audit quality and ownership structure: interaction and impact on earnings management of industrial and commercial Tunisian sectors. *Journal of Economics Finance and Administrative Science*, 19(37), pp. 78-89. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jefas.2014.10.001>
- Lang, M. H., Lins, K. V., & Miller, D. P. (2003). ADRs, analysts, and accuracy: Does cross listing in the United States improve a firm’s information environment and increase market value? *Journal of Accounting Research*, 41(2), pp. 317-345.
- Lee, Y. C. (2013). Can independent directors improve the quality of earnings? Evidence from Taiwan. *Advances in Management and Applied Economics*, 3(3), p. 45-66.
- Leuz, C. (2006). Cross listing, bonding and firms’ reporting incentives: A discussion of Lang, Raedy and Wilson (2006). *Journal of Accounting and Economics*, 42(1), pp. 285-299.
- Leuz, C., & Verrecchia, R. E. (2000). The economic consequences of increased disclosure (digest summary). *Journal of accounting research*, 38(3), pp. 91-124.
- Lin, F., Wu, C. M., Fang, T. Y., & Wun, J. C. (2014). The relations among accounting conservatism, institutional investors and earnings manipulation. *Economic Modelling*, 37, pp. 164-174.
- Luthan, E., Satria, I., & Ilmainir. (2016). The Effect of Good Corporate Governance Mechanism to Earnings Management before and after IFRS Convergence. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 219, pp. 465-471. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2016.05.021>
- Mansor, N., Che-Ahmad, A., Ahmad-Zaluki, N. A., & Osman, A. H. (2013). Corporate governance and earnings management: A study on the Malaysian family and non-family owned PLCs. *Procedia Economics and Finance*, 7, pp. 221-229. DOI: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00238-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00238-4)

- Mazzioni, S., Prigol, V., Moura, G. D., & Klann, R. C. (2016). Influência da governança corporativa e da estrutura de capital no gerenciamento de resultados. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 12(27), pp. 61-86.
- Miko, N. U., & Kamardin, H. (2015). Impact of audit committee and audit quality on preventing earnings management in the pre-and post-Nigerian corporate governance code 2011. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 172, pp. 651-657. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.01.415>
- Moura, G. D., Ziliotto, K., & Mazzioni, S. (2016). Fatores determinantes da qualidade da informação contábil em empresas brasileiras listadas na BM&FBovespa. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 10(27), pp. 17-30.
- Naser, K., & Nuseibeh, R. (2003). Quality of financial reporting: evidence from the listed Saudi nonfinancial companies. *The International Journal of Accounting*, 38(1), pp. 41-69.
DOI: <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v4-i6/930>
- Njah, M., & Jarbouli, A. (2013). Institutional investors, corporate governance, and earnings management around merger: evidence from French absorbing firms. *Journal of Economics Finance and Administrative Science*, 18(35), pp. 89-96.
- Parte-Esteban, L., & García, C. F. (2014). The influence of firm characteristics on earnings quality. *International Journal of Hospitality Management*, 42, pp. 50-60. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2014.06.008>
- Paulo, E., & Martins, E. (2007). Análise da qualidade das informações contábeis nas companhias abertas. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, São Paulo, SP, Brasil*, 31, pp. 1-16.
- Paulo, E., Cavalcante, P. R. N., & Melo, I. I. S. L. (2012). Qualidade das informações contábeis na oferta pública de ações e debêntures pelas companhias abertas brasileiras. *Brazilian Business Review*, 9(1), pp. 1-26.
- Rajpal, H. (2012). Independent Directors and Earnings Management: Evidence from India. *International Journal of Accounting and Financial Management Research*, 2(4), pp. 2249-6882.
- Riwayati, H. E., & Siladjaja, M. (2016). Implementation of Corporate Governance Influence to Earnings Management. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 219, pp. 632-638.
- Rusanescu, S. (2013). La internacionalización de la empresa y la calidad de la información contable: evidencia para España. *Instituto de Contabilidad y Auditoría*, pp. 1-93.
- Shah, S. Z. A., Zafar, N., & Durrani, T. K. (2009). Board composition and earnings management an empirical evidence form Pakistani Listed Companies. *Middle eastern finance and economics*, 3(29), pp. 3044 (encontrei páginas de 1-11) – professor favor verificar
- Shan, Y. G. (2015). Value relevance, earnings management and corporate governance in China. *Emerging Markets Review*, 23, pp. 186-207. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2015.04.009>
- Usman, S. H., & Yero, J. I. (2012). Ownership concentration and earnings management practice of nigerian listed conglomerates. *American International journal of contemporary Research*, 2(7), pp. 157-171.
- Xie, B., Davidson III, W. N., & DaDalt, P. J. (2003). Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of corporate finance*, 9(3), pp. 295-316.
- Xue, S., & Hong, Y. (2016). Earnings management, corporate governance and expense stickiness. *China Journal of Accounting Research*, 9(1), pp. 41-58.
- Yoon, S. (2007). *Accounting Quality and International Accounting Convergence* (Doctoral dissertation, Oklahoma State University) - Oklahoma State University, Oklahoma.

- Young, D., & Guenther, D. A. (2003). Financial reporting environments and international capital mobility. *Journal of Accounting Research*, 41(3), pp. 553-579. DOI: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.00116>
- Yurisandi, T., & Puspitasari, E. (2015). Financial Reporting Quality-Before and After IFRS Adoption Using NiCE Qualitative Characteristics Measurement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 211, pp. 644-652. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.091>
- Wang, K., Sewon, O., & Claiborne, M. C. (2008). Determinants and consequences of voluntary disclosure in an emerging market: Evidence from China. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 17(1), pp. 14-30.

Caso de Ensino: Liquidez ou Solvência, de Quem é a Culpa? A Análise Econômico-Financeira de uma Instituição Financeira

Resumo

Objetivo: Este caso de ensino tem como objetivo ilustrar o uso de conceitos associados à liquidez e à solvência para suportar a tomada de decisões estratégicas de longo prazo.

Método: Por meio de um caso de ensino, são analisadas questões gerais e específicas para discussão em cursos de graduação e de pós-graduação lato sensu em Ciências Contábeis, Administração e Economia.

Resultados: O Banco Y apresentou rápido crescimento da carteira de crédito, nos últimos anos, apoiado em uma estratégia de alongamento de prazos, que não foi acompanhado na mesma proporção pelo seu patrimônio líquido, levando ao aumento da alavancagem e à compressão do capital regulamentar. Insatisfeitos, os sócios discordavam quanto às causas do insucesso: seria um problema de liquidez, consequência da estratégia de alongamento da carteira de crédito, ou seria um problema de solvência, pois, além de ilíquida, a carteira seria também inadimplente?

Contribuições: A condução dessa análise por meio de um estudo de caso oferece uma perspectiva adicional para a compreensão dos conceitos envolvidos, em especial de liquidez e solvência de instituições financeiras, para além daquela oferecida pela via tradicional da resolução de problemas.

Palavras-chave: Liquidez. Solvência. Risco. Tomada de decisão.

José Américo Pereira Antunes

Doutorando em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). **Contato:** Av. Presidente Vargas, 730, 15º Andar, Centro, Rio de Janeiro/RJ, CEP: 20071-900.
E-mail: tesouraria.rj@gmail.com

Renata Sol Leite Ferreira da Costa

Doutoranda em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). **Contato:** Av. República do Chile, 100, 2º Andar, Centro, Rio de Janeiro/RJ, CEP: 20031-917.
E-mail: renatasolcosta@hotmail.com

José Elias Feres de Almeida

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP) e Professor na Universidade Federal do Espírito Santo (UFES). **Contato:** Av. Fernando Ferrari, 514, CCJE, ED-VI, Sala 618, Goiabeiras, Vitória/ES, CEP: 29075-910.
E-mail: joseelias@ccje.ufes.br

1. Introdução

O Banco Y é uma instituição financeira (IF) de médio porte, especializada na concessão de crédito a empresas do segmento de *middle market* e em operações estruturadas lastreadas em cédulas de crédito bancário (CCB). As CCBs podem ser mantidas em carteira ou cedidas para investidores e fundos de investimento nos quais o Banco Y detém parte das quotas. Suas principais fontes de captação são depósitos a prazo e cessões de crédito para fundos de investimento e fundos de pensão.

O Banco Y apresentou rápido crescimento da carteira de crédito, nos últimos anos, apoiado em uma estratégia de alongamento de prazos. Esse crescimento não foi acompanhado na mesma proporção pelo seu PL, levando ao aumento de sua alavancagem e à compressão de seu capital regulamentar. Diante do dilema, representado pela capacidade de originar crédito em volume superior ao limite regulamentar para mantê-lo em carteira, o Banco Y adotou como modelo de negócio complementar a distribuição do crédito excedente ao limite regulamentar para investidores qualificados, em especial fundos de pensão (diretamente ou por meio de fundos de investimento). Naturalmente, a alienação desse crédito implicava transferência substancial de riscos e benefícios, de modo a eliminar o impacto no capital regulamentar.

No entanto, a estratégia adotada pelo Banco Y, em conjunto com seu modelo de negócio, mostrou-se insatisfatória. A carteira de crédito revelou-se excessivamente longa e possivelmente inadimplente. As potenciais perdas daí decorrentes poderiam comprometer o capital regulatório do Banco, que emitiria sinais de dificuldade ao mercado. Consequentemente, o risco de uma “corrida” aos depósitos era um dos cenários possíveis e, a depender da intensidade desses resgates, poderia não haveria liquidez disponível para honrar suas obrigações. Nesse caso, a intervenção por parte do regulador não seria mais um risco, mas sim uma certeza.

Cientes da condição do Banco Y, seus sócios discordavam quanto às suas causas: seria um problema apenas de liquidez, consequência da estratégia de alongamento das operações de crédito que permitiu ao banco ampliar rapidamente a carteira, ou seria um problema também de solvência, pois, além de ilíquida, a carteira seria também inadimplente, comprometendo os fundamentos da entidade? Tornava-se fundamental determinar a resposta, pois a solução a ser adotada seria diferente a depender desse diagnóstico.

Dessa forma, os sócios precisavam decidir que rumo tomar. Para auxiliar a tomada de decisão, contrataram uma empresa independente para realizar uma *due-diligence* (processo de investigação e auditoria). O trabalho envolvia, além de uma análise dos números de maneira geral, uma análise específica da carteira de crédito, que é o principal negócio da entidade. Como resultado dessa investigação, seria elaborado um parecer sobre a situação do Banco Y, apresentando propostas de solução para os problemas detectados.

A justificativa para o presente estudo baseia-se no fato de que a liquidez e a solvência de empresas são de extrema relevância quando se trata de tomada de decisão na análise da continuidade de entidades, sobretudo de instituições financeiras. Nesse particular, os eventos de crise financeira, são capazes de impactar a vida de milhões de pessoas. A crise *subprime* em 2008, motivada pela concessão de empréstimos hipotecários de alto risco, culminou na falência do tradicional banco de investimentos *Lehman Brothers* e na elevada intervenção estatal no sistema financeiro norte-americano. Nesse sentido, a análise dos indicadores de solvência e liquidez assume importância destacada na antecipação de eventos de quebra bancária que possam se desdobrar em crises sistêmicas, afetando o sistema financeiro de maneira ampla.

2. Due Dilligence – Visão Geral do Banco Y

O procedimento de *due-dilligence* teve início com uma análise fundamentalista dos números do banco. A Tabela 1 apresenta a evolução dos principais saldos contábeis do Banco Y.

Tabela 1

Principais rubricas contábeis, entre dez/2013 e dez/2016 (em milhões de Reais).

Cosif	Rubrica Contábil	2013	2014	2015	2016
1.0.0.00.00-7	ATIVOS	851	2.893	4.346	6.452
1.1.0.00.00-6	Disponibilidades	6	16	76	54
1.2.0.00.00-5	Aplicações Interfinanceiras de Liquidez	46	125	117	40
1.3.0.00.00-4	Títulos e Valores Mobiliários (TVM)	220	1.058	1.337	1.876
1.3.100.00-7	TVM - Livres	126	504	596	941
1.3.1.15.00-9	TVM - Cotas de Fundos de Investimento	33	95	270	602
1.3.2.00.00-0	TVM - Outros	61	459	471	333
1.6.0.00.00-1	Operações de Crédito	462	1.592	2.729	4.410
1.8.0.00.00-9	Outros créditos	117	102	87	72
4.0.0.00.00-8	PASSIVOS	789	2.740	4.029	6.012
4.1.0.00.00-7	Depósitos	509	1.996	3.002	4.479
4.9.0.00.00-9	Outras obrigações	280	624	674	736
4.3.0.00.00-5	LCA, LCI, Debêntures	-	120	353	797
6.0.0.00.00-2	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	62	153	317	440

Fonte: elaborado pelos autores.

Pela análise dos dados, verifica-se que o banco Y mantém elevada exposição ao risco de crédito em seu balanço, tanto diretamente, por meio de operações de crédito, quanto indiretamente, por meio de quotas de fundos lastreadas em operações de crédito¹. Combinados, os dois instrumentos ampliaram a exposição ao risco de crédito em aproximadamente dez vezes em quatro anos². Por outro lado, o Patrimônio Líquido (PL), base do capital regulatório, ampliou-se em apenas sete vezes³, revelando um incremento na alavancagem da carteira de crédito em relação ao PL na ordem de 42%⁴.

Do ponto de vista da liquidez, as informações disponíveis na Tabela 2 são contraditórias. Enquanto os índices baseados nos ativos líquidos (tais como a razão entre os ativos líquidos e o PL e a razão entre os ativos líquidos e os passivos) ficaram relativamente estáveis, comparando-se o ano de 2013 com o de 2016, os índices baseados no caixa livre decresceram significativamente. Esta queda justifica-se pelo critério mais rigoroso utilizado no cálculo destes últimos índices, que não contempla as quotas de fundos de investimento, as quais são consideradas nos índices baseados nos ativos líquidos.

1 Refere-se à Conta Cosif 1.3.1.15.00-9 (TVM - Cotas de Fundos de Investimento).

2 Refere-se à taxa de variação do saldo das rubricas Operações de Crédito e Cotas de Fundos de Investimento de TVM no período: $(4.410 + 602) \div (462 + 33) = 10,1$

3 Refere-se à taxa de variação do saldo da rubrica Patrimônio Líquido no período: $440 \div 62 = 7,1$

4 Alavancagem em 2016: $((4.410+602) \div 440) = 11,39$; Alavancagem em 2013: $(462 + 33) \div 62 = 7,98$; Alavancagem 2016 \div Alavancagem 2013 = $11,39 \div 7,98 = 1,42$

Tabela 2

Indicadores de liquidez, entre dez/2013 e dez/2016.

Rubrica Contábil	2013	2014	2015	2016
Ativos Líquidos ^ψ / PL	438,7%	783,6%	482,6%	447,7%
Caixa Livre ^ω / PL	287,1%	421,5%	248,9%	235,2%
Índice de Liquidez(1): Ativos Líquidos / Passivos	34,4%	43,7%	37,9%	32,7%
Índice de Liquidez(2): Caixa Livre / Passivos	22,6%	23,5%	19,6%	17,2%

^ψ Ativos líquidos são o somatório de disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e títulos e valores mobiliários (TVM).

^ω Caixa Livre é o somatório de disponibilidades, aplicações interfinanceiras de liquidez e TVM - Livres. Exclui, portanto, as cotas de fundos, as quais não são ativos líquidos.

Fonte: elaborado pelos autores.

O índice de liquidez calculado a partir dos ativos líquidos foi reduzido de 34,4% para 32,7%. Como a participação das quotas de fundos de investimento no total de Títulos e Valores Mobiliários (TVMs) passou de 15,0% em 2013 para 32,1% em 2016, o índice de liquidez (2) calculado a partir do caixa livre (que exclui as quotas de fundos) foi reduzido de 22,6% para 17,2%, representando uma severa queda da liquidez do Banco Y. Dessa forma, o risco do Banco Y não satisfazer o eventual resgate de suas captações deixava-o na iminência de uma crise de liquidez.

A Tabela 3 abaixo apresenta o comportamento do Índice de Basiléia (IB) e do Patrimônio de Referência (PR)⁵ do Banco Y, assim como de seus principais componentes. Os valores observados em relação a esses indicadores são bem menos preocupantes que os de liquidez observados na Tabela 2. A redução do IB de 17,6% em 2013 para 14,5% em 2016 é compreensível e revela uma preocupação com a rentabilidade do capital, e não indica ser um problema de solvência, uma vez que o valor do IB para 2016 (14,5%) encontrava-se bem acima do piso regulamentar de 11%.

Tabela 3

Comportamento do capital regulatório e índices de solvência, entre dez/2013 e dez/2016 (em milhões de Reais)

Rubrica Contábil	2013	2014	2015	2016
Patrimônio de Referência (PR) ^ψ	124	289	587	869
PR Nível I ^Ω	83	227	499	747
PR Nível II ^ω	41	62	88	122
Índice de Basiléia	17,6%	11,7%	13,8%	14,5%

^ψ o patrimônio de referência é a soma do PR Nível I e do PR Nível II.

^Ω o PR Nível I é formado pelo somatório do Capital Principal e do Capital Complementar, e corresponde à parcela menos volátil do PL, como o capital social e as reservas de lucros.

^ω o PR Nível II é composto da Dívida Subordinada da IF, e corresponde à parcela mais volátil do PL, como as reservas de capital e os ajustes de avaliação patrimonial.

Fonte: elaborado pelos autores.

A composição do resultado contábil, nos últimos quatro anos reflete a transformação que a estrutura patrimonial do Banco Y sofreu no mesmo período. O crescimento acelerado das atividades do Banco, em especial da carteira de crédito, levou o lucro líquido de R\$8,6 milhões, em 2013, para R\$89,4 milhões, em 2015. Como um reflexo do rendimento da carteira de crédito, da aplicação em TVMs e da prestação de serviços de estruturação de operações de crédito (venda de operações de crédito para fundos de investimento), a rentabilidade atingiu 19,7% do PL no exercício de 2015.

5 O Patrimônio de Referência não corresponde ao PL contábil. É o patrimônio para fins regulatórios e admite a inclusão de determinados passivos (captações), apresentando, em geral, saldo superior ao do PL contábil.

Em 2016, não obstante o incremento significativo de suas receitas de intermediação financeira, o Banco Y registrou um lucro líquido 29% inferior ao ano anterior, em função do incremento nas perdas estimadas com créditos de liquidação incerta, nas despesas de captação e nas despesas administrativas. De fato, as despesas administrativas corresponderam a mais de duas vezes o resultado de intermediação financeira do Banco. Além disso, o lucro antes do imposto de renda foi 85% inferior ao do ano anterior, conforme demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4

Demonstração de resultados, entre dez/2013 e dez/2016 (em milhares de Reais)

	2013	2014	2015	2016
Rendas de Operações de Crédito	207.446	161.354	466.906	722.036
Resultado de Despesas e Reversões de Provisão para Créditos de Difícil Liquidação	(12.043)	(75.381)	(92.867)	(172.633)
Rendas de Títulos e Valores Mobiliários	42.609	66.976	121.715	191.178
Rendas de Câmbio e Aplicações em Moedas Estrangeiras	39.629	24.043	30.831	36.388
Receitas da Intermediação Financeira	277.641	176.992	526.585	776.969
Despesas de Captação	(124.366)	(136.977)	(342.917)	(556.865)
Despesas de Câmbio	(3.075)	(16.083)	(15.502)	(25.334)
Despesas da Intermediação Financeira	(127.441)	(153.060)	(358.419)	(582.199)
RESULTADO DE INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	150.200	23.932	168.166	194.770
Receitas de Serviços	66.164	142.605	141.872	195.046
Resultado de Participações Societárias	(72)	51.688	135.366	145.985
Outras Receitas Operacionais	591	1.075	2.651	8.429
Despesas Administrativas	(189.820)	(135.262)	(320.838)	(470.473)
Outras Despesas Operacionais	(17.535)	(23.774)	(46.830)	(60.494)
Outras Receitas / Despesas Operacionais	(140.672)	36.332	(87.779)	(181.507)
RESULTADO OPERACIONAL	9.528	60.264	80.387	13.263
Receitas Não Operacionais	1.476	531	3.920	10.164
Despesas Não Operacionais	(38)	(340)	(821)	(11.303)
Resultado Não Operacional	1.438	191	3.099	(1.139)
LUCRO ANTES DO IMPOSTO DE RENDA	10.966	60.455	83.486	12.124
Imposto de Renda e Contribuição Social	(2.381)	(12.028)	5.962	51.105
LUCRO LÍQUIDO	8.585	48.427	89.448	63.229

Fonte: elaborado pelos autores.

Os sócios, após o encerramento do exercício findo em 31 de dezembro de 2016, convocaram uma Assembleia Geral Extraordinária (AGE) a fim de debater a situação do Banco Y. Eles perceberam a necessidade de rever sua estratégia e, conseqüentemente, seu modelo de negócios e, para isso, deliberaram e aprovaram, na AGE, a contratação de uma empresa especializada em análise financeira e em auditoria. Esta empresa deveria emitir uma opinião isenta, em especial sobre a sua carteira de crédito, visto que não havia consenso entre os sócios sobre os motivos que levaram o Banco Y à situação atual.

3. Due Dilligence – Visão Específica do Banco Y: a Carteira de Crédito

O expressivo aumento da carteira de crédito do Banco Y ocorreu como uma consequência da concessão de operações excessivamente longas e com fluxos financeiros deslocados para o final dos contratos. Tal configuração de carteira impôs à entidade uma condição de baixa geração de caixa nos ativos de crédito, exigindo sucessivas rolagens dos passivos até sua maturação. Do ponto de vista regulatório, a estratégia do Banco era lucrativa, pois operações longas e ilíquidas são bem remuneradas e o reflexo no resultado e no capital regulamentar mostrava-se positivo. Contudo, do ponto de vista de liquidez, representava elevada exposição a uma eventual crise de confiança que lhe drenasse os depósitos, além do risco de inadimplência.

Considerando o exposto, o caso do Banco Y é emblemático. O crescimento expressivo de sua carteira de crédito concentrou-se em operações longas, sobretudo associadas ao desenvolvimento de projetos imobiliários. Tais operações caracterizam-se pelo deslocamento dos fluxos de recebimento para o final dos contratos, em média de três a cinco anos, quando os projetos maturam, bem como pela baixa participação de outros bancos no financiamento da operação. A conjugação dessas características criou dois problemas para o Banco Y: (i) o descasamento dos vencimentos entre ativos e passivos, o qual impõe rolagens sucessivas dos passivos até a maturação dos ativos, o que é considerado crítico para bancos que não dispõem de rede de agências e que, por consequência, não possuem acesso facilitado a passivos estáveis; e (ii) a baixa visibilidade do risco de crédito do cliente, uma vez que a baixa frequência e a pouca representatividade dos fluxos de pagamentos impedem o acompanhamento mais próximo e retardam ações visando a mitigação do risco e/ou a recuperação do crédito.

A Tabela 5 apresenta a evolução da participação de clientes exclusivos (devedores apenas do Banco Y), concentrados (mais de 90% da exposição no sistema financeiro nacional desses clientes é devida ao Banco Y) e comuns (a exposição é compartilhada com outras IFs). A participação de clientes comuns na carteira do banco Y refluíu de 70,4% em dez/2013 para 45,5% em dez/2016, tendo essa redução sido absorvida por clientes exclusivos e concentrados, que evoluíram de 29,2% para 54,4% no mesmo período.

Tabela 5

Distribuição da carteira de crédito (CA) por situação de clientes, entre dez/2013 e dez/2016 (em milhares de Reais)

Situação de Clientes	dez/2013		dez/2014		dez/2015		dez/2016	
	CA	%	CA	%	CA	%	CA	%
Clientes Exclusivos	54.072	11,7	210.183	13,2	439.421	16,1	1.076.071	24,4
Clientes Concentrados	80.877	17,5	374.190	23,5	679.602	24,9	1.323.038	30,0
Clientes Comuns	325.358	70,4	1.004.739	63,1	1.607.572	58,9	2.006.608	45,5
Outros	1.849	0,4	3.184	0,2	2.729	0,1	4.411	0,1
Total	462.156		1.592.296		2.729.324		4.410.128	

Fonte: Elaborado pelos autores.

O Banco Central do Brasil exige que as IFs classifiquem seus créditos em nove níveis, em ordem decrescente de risco, incluindo-se, créditos que não estão em atraso (AA e A) atrasos de até 60 dias (B e C), atrasos entre 61 e 120 dias (D e E) e atrasos acima de 121 dias (E em diante). A Tabela 6 apresenta o comportamento da distribuição da carteira de crédito do Banco Y em níveis de risco no período entre dezembro de 2013 e dezembro de 2016. Observa-se um aumento da parcela da carteira classificada nos piores níveis de risco (D em diante), que passou de 3,9% para 59,7% do total no período. Além de vencimentos longos e todas as consequências de liquidez daí decorrentes, a carteira do banco também apresentou problemas de inadimplência, o que a tornou duplamente problemática.

Tabela 6

Distribuição da carteira ativa por níveis de risco, entre dez/2013 e dez/2016 (em milhares de Reais)

Nível de Risco	dez/13		dez/14		dez/15		dez/16	
	CA	%	CA	%	CA	%	CA	%
AA	81.339	17,6	584.373	36,7	1.154.504	42,3	136.714	3,1
A	176.544	38,2	487.243	30,6	892.489	32,7	687.979	15,6
B	160.830	34,8	328.013	20,6	251.098	9,2	471.884	10,7
C	25.419	5,5	108.276	6,8	207.429	7,6	480.704	10,9
D	5.546	1,2	30.254	1,9	51.857	1,9	851.155	19,3
E	1.849	0,4	41.400	2,6	40.940	1,5	723.261	16,4
F	462	0,1	1.592	0,1	68.233	2,5	335.170	7,6
G	4.159	0,9	158	0,0	27.293	1,0	401.322	9,1
H	6.008	1,3	10.987	0,7	35.481	1,3	321.939	7,3
Total	462.156		1.592.296		2.729.324		4.410.128	

Notas: i) CA, carteira de crédito ativa; ii) os níveis de risco AA, A, B, C, D E, F, G e H exigem provisões mínimas sobre o saldo devedor da operação de, respectivamente, 0%, 0,5%, 1%, 3%, 10%, 30%, 50%, 70% e 100%.

Fonte: elaborado pelos autores.

A Tabela 7 apresenta o Índice de Realização de Crédito (IRC) de sete IFs ao longo do segundo semestre de 2016. O IRC é a razão entre o fluxo recebido na carteira de crédito, ou seja, o total de reembolsos, e o fluxo esperado. Representa, portanto, o percentual de realização financeira associada à carteira de crédito no mês. O Banco Y apresenta IRC bastante inferior ao dos demais bancos, todos atuantes no mesmo segmento de mercado. Esse indicador é de interpretação bastante imediata e denota uma frustração nas expectativas de recebimento do Banco Y, as quais se mostram bem abaixo dos seus principais concorrentes. No segundo semestre de 2016, o indicador não superou 60% em nenhum mês, enquanto seu pior concorrente neste quesito, o Banco 5, não teve IRC inferior a 70%.

Tabela 7

Comportamento do IRC entre Pares, entre julho de 2016 e dezembro de 2016 (em %).

Banco	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
Banco 1	92,0	93,5	86,8	93,5	93,6	94,9
Banco 2	89,7	90,0	84,9	102,2	92,5	90,1
Banco 3	89,4	93,4	86,2	93,4	90,0	87,8
Banco 4	72,7	79,0	83,6	83,0	84,1	83,9
Banco 5	71,1	79,6	71,8	70,5	79,8	73,8
Banco 6	83,6	78,2	75,6	76,9	76,3	79,1
Banco Y	58,4	46,8	47,4	51,5	53,1	59,0

Fonte: elaborado pelos autores.

A Tabela 8 complementa a análise estritamente financeira iniciada na Tabela 7. Conquanto a primeira confronte recebimentos efetivos com expectativas de recebimentos, ela nada diz quanto à relevância desses recebimentos em relação ao total da carteira. É possível que um elevado IRC, denotando efetivo cumprimento de expectativas de recebimento, represente um percentual insignificante da carteira, e por fim, seja menos representativo em termos financeiros que um IRC menor, mas substancial frente ao estoque de crédito que o originou. Dessa forma, para uma visão financeira completa da carteira de crédito, é necessário considerar o Índice de Liquidez de Crédito (ILC), que relaciona os fluxos recebidos ao estoque de crédito, refletindo o quanto da carteira foi monetizado no mês. O Banco Y apresenta um ILC desprezível comparado aos seus concorrentes, não tendo alcançado no último semestre de 2016 um ILC acima de 1%, enquanto seu concorrente de pior desempenho (Banco 5) não teve ILC abaixo de 3,3%. Assumindo esse comportamento como padrão, a maturidade efetiva da carteira seria infinita, o que significa que seu saldo cresceria indefinidamente, uma vez que os valores recebidos não correspondem, nem mesmo, aos juros apropriados nas operações.

Tabela 8

Comportamento do ILC entre Pares, entre julho de 2016 e dezembro de 2016 (em %).

Banco	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
Banco 1	7,7	6,	8,4	11,4	7,0	9,2
Banco 2	6,7	7,2	4,8	8,8	8,1	8,7
Banco 3	6,8	6,6	5,2	5,7	5,9	7,6
Banco 4	5,6	5,7	4,6	6,3	4,2	8,7
Banco 5	5,4	6,4	5,8	6,4	3,3	4,2
Banco 6	7,2	6,0	5,8	6,1	5,5	6,2
Banco Y	0,2	0,2	0,2	0,3	0,6	0,9

Fonte: elaborado pelos autores.

A geração de caixa do Banco Y certamente não é suficiente para a manutenção dos negócios do banco, que necessitava recorrer a outros meios para honrar suas necessidades de caixa.

A *due-diligence* ainda não havia sido concluída quando os sócios, preocupados com os crescentes problemas e a tensão envolvendo os negócios do banco, solicitaram o material que havia sido produzido até aquele momento para que eles próprios formassem um juízo de valor sobre a situação da entidade.

3. Questões para discussão

Para o desenvolvimento do caso, são propostas a seguir questões gerais e específicas para a resolução, a fim de atingir o objetivo do exercício.

3.1 Questões gerais

1. Qual o papel da regulação bancária baseada em solvência e de que maneira ela se propõe a minimizar o risco de uma quebra bancária?
2. Considerando que a “matéria-prima” da indústria bancária é a liquidez, qual a sua contribuição à análise econômico-financeira de uma IF?
3. Afinal, o problema do Banco Y era de solvência, de liquidez ou ambos?

3.2 Questões específicas

1. O texto descreve em detalhes o descasamento entre o crescimento do PL e o dos ativos operacionais (operações de crédito e cotas de fundo de investimento). Que medidas poderiam ter sido consideradas pelo Banco Y para reduzir essa assimetria?
2. Considerando a estratégia adotada pelo Banco Y e assumindo ausência de restrições para a ação do regulador bancário, qual medida poderia ter sido imposta por este último e o que poderia ter evitado o excessivo descasamento de maturidades assumido pelo Banco Y?
3. Considerando que a baixa liquidez da carteira de crédito do Banco Y decorria não apenas da estratégia de alongamento das operações em busca de maiores retornos, mas também da inadimplência, que medida o Banco poderia ter tomado para reconhecer suas perdas sem que isso denotasse problemas financeiros?

4. Notas de ensino

Neste tópico estão expostas as características e ações que permeiam o caso de ensino aqui proposto. Inicialmente são apresentados os objetivos educacionais, a seguir o referencial teórico, uma sugestão para um plano de ensino e, por fim, a análise das questões gerais e específicas para o caso.

4.1 Objetivos educacionais

Trata-se de um caso instrumental, centrado na análise das implicações de variáveis associadas aos conceitos de liquidez e solvência, envolvendo uma firma bancária. O caso apresenta a evolução do comportamento operacional da entidade, com destaque para a carteira de crédito. O caso foi concebido para discussão em cursos de graduação e de pós-graduação *lato sensu* em Ciências Contábeis, Administração e Economia.

Como requisito à discussão do caso de ensino em sala de aula, é necessário revisitar os conceitos de liquidez e solvência, além de outros específicos à indústria bancária. Desta forma, deve ser feita uma revisão sob uma perspectiva generalista, nos moldes da análise econômico-financeira tradicional, assim como sob uma perspectiva específica, considerando-se as particularidades do segmento bancário. Cabe ainda uma breve discussão em torno das justificativas conceituais para regular um mercado e dos instrumentos adotados na regulação bancária, podendo ser abordados aspectos como as crises que acometeram as instituições financeiras, em especial as mais recentes, que culminaram em uma regulação muito maior neste mercado, demonstrando a sensibilidade deste segmento.

De posse desses elementos, os alunos terão condições de avançar com desenvoltura pelo caso e, ao final deste, terão condições de compreender: (i) as implicações da solvência e da liquidez no equilíbrio financeiro de uma IF; (ii) as implicações do descasamento de liquidez em uma IF; (iii) as consequências do alongamento excessivo e da baixa geração de caixa de uma carteira de crédito para o risco de liquidez de uma IF; e (iv) a impossibilidade da regulação bancária baseada em solvência capturar o risco de liquidez incorrido por uma IF.

4.2 Referencial teórico

4.2.1 Causas da falência bancária: o dilema entre solvência e liquidez

Os bancos são transformadores de maturidades: converter passivos líquidos em ativos ilíquidos é a razão da existência de um banco e é também a característica que viabiliza a intermediação financeira (Diamond & Dybvig, 1983). Contudo, o papel de provedor de liquidez assumido pelos bancos implica a internalização da transformação de maturidades na figura do descasamento de liquidez e, conseqüentemente, tornam-se vulneráveis às corridas bancárias. Minsky (1986) endereçou esse descasamento estrutural em sua “Hipótese de Fragilidade Financeira”, na qual os bancos são considerados intrinsecamente frágeis, uma vez que o horizonte de maturação dos ativos é, necessariamente, mais longo que o dos passivos, exigindo, em alguma medida, a rolagem desses últimos. Quanto maior esse descasamento, maior a fragilidade financeira da entidade.

As instituições financeiras prometem a seus clientes de conta corrente acesso instantâneo ao seu dinheiro e, ao mesmo tempo, fazem empréstimos de longo prazo a empresas e indivíduos. Essa incompatibilidade entre a liquidez dos passivos do banco (depósitos) e a maior parte de seus ativos (empréstimos) só é possível, pois o número de depositantes é suficientemente grande para que o banco possa ter certeza que todos não irão retirar o seu dinheiro ao mesmo tempo (Brealey, Myers & Allen, 2011).

Um sistema financeiro operacional e saudável é essencial ao desenvolvimento econômico. As sucessivas falências bancárias ao longo da história motivaram a constituição de salvaguardas que minimizassem o efeito desses eventos na economia. A primeira dessas contramedidas foi o auxílio de liquidez, mais tarde denominado “Empréstimo de Última Instância”, e a criação de bancos centrais como órgãos responsáveis pela coordenação dessas intervenções. Na sequência, foi estabelecida a proteção ao depositante, um seguro de valor limitado destinado a ressarcir os depositantes de bancos insolventes. Por fim, e de maneira mais ampla, constituiu-se a regulação bancária, um conjunto de dispositivos normativos e de supervisão com o propósito de agir prudencialmente e evitar a falência bancária. Apesar disso, temos diversos casos de IFs que, mesmo após a regulação mais severa, foram à falência.

Todavia, não existe consenso acerca dos eventos que disparam a falência bancária e, em consequência, a regulação deste setor oscila entre abordagens distintas com efeito prático discutível: ora o foco está na transformação de maturidades, e a regulação volta-se para a liquidez, ora o foco está na proteção ao depositante e a regulação volta-se para a solvência.

No passado, com o propósito de minimizar o descasamento de liquidez entre ativos e passivos, o sistema financeiro foi fatiado em nichos específicos de mercado, os quais poderiam ser explorados por tipos definidos de instituições financeiras. Esse modelo de “arquitetura financeira” foi adotado em uma versão branda nos Estados Unidos (Lei Glass-Steagal/1933) e em uma versão mais severa no Brasil, conforme Lei nº 4.595/1964. Na versão brasileira, os passivos eram também predefinidos, limitando o descasamento de liquidez à força em vários nichos de mercado.

Mais recentemente, a proteção ao depositante, como estratégia para minimizar o risco de uma corrida de saques, passou a dominar o cenário regulatório, consolidando uma visão de solvência. O requerimento mínimo de capital baseado em risco, nos moldes definidos pelos Acordos de Capital da Basileia, tornou-se o eixo regulatório central. A crise financeira internacional desencadeada em 2008 e o fracasso da regulação em antecipá-la, ou mesmo em minimizar seus efeitos, impôs uma revisão da abordagem então vigente. Embora a regulação baseada em risco/solvência tenha sofrido diversos reparos, ela não foi abandonada. Todavia, o pêndulo oscilou novamente para a liquidez e a perspectiva é por uma abordagem conjunta solvência/liquidez a ser implantada nos próximos anos.

Outro aspecto importante no confronto entre solvência e liquidez remete à natureza das informações que compõem esses indicadores. O Índice de Basileia (IB), tido como indicador de solvência por excelência, é de natureza econômica e apresenta forte viés contábil. Sua dinâmica de formação privilegia saldos e resultados contábeis, deixando em segundo plano os aspectos financeiros intrínsecos à atividade bancária. É, portanto, passível de manipulação, na medida em que há larga discricionariedade na apuração do resultado contábil na atividade bancária, seja no ajuste a mercado de ativos e passivos financeiros (em especial os de nível 3 na hierarquia de valor justo, que são mensurados com a utilização de premissas internas e não de dados observáveis em mercado, havendo um elevado grau de subjetividade), seja na constituição de provisões para perdas estimadas com créditos de liquidação incerta. E essa possibilidade ganha contornos de certeza na medida em que o IB é o sinalizador de saúde bancária internacionalmente aceito. Assim, a manutenção do IB em patamares satisfatórios, ou pelo menos acima do piso regulamentar, é uma estratégia de sobrevivência adotada pelas IFs (Francis & Osborne, 2012).

Por outro lado, índices de liquidez podem ser elaborados a partir de informações menos sujeitas à manipulação e, por conseguinte, mais confiáveis, principalmente no segmento bancário, onde as reservas de liquidez são usualmente constituídas de ativos financeiros facilmente verificáveis. É de se supor, portanto, que índices de liquidez apresentem potencial explicativo superior ao IB, no caso de avaliação da situação econômico-financeira de IFs.

Além disso, conforme destacam Brealey *et al.* (2011), devemos ter em conta quando avaliamos a liquidez de uma empresa que ativos que, aparentemente, são líquidos, por vezes, têm o mau hábito de se tornarem ilíquidos, como ocorreu durante a crise *subprime* das hipotecas em 2008, em que algumas instituições financeiras criaram fundos conhecidos como veículos de investimento estruturado (*structured investment vehicles - SIVs*), emitindo dívidas de curto prazo apoiadas em hipotecas residenciais. Como as taxas de inadimplência de hipotecas começaram a subir, o mercado destes títulos de dívida deixou de ser atrativo e os investidores, obrigados a vender seus papéis, constataram que tais títulos valiam menos da metade do valor nominal.

4.2.2 O crédito e suas implicações na solvência e na liquidez

A análise vencimento médio de uma carteira de crédito é bastante ilustrativa em relação às implicações da solvência e da liquidez para a estabilidade ou fragilidade de uma instituição financeira.

Desconsiderando o risco de crédito e, por extensão, o efeito das perdas estimadas com créditos de liquidação incerta, o alongamento do prazo da carteira de crédito não compromete em qualquer medida a apropriação de renda. Ao contrário, como a apropriação de renda se dá por competência e independe da efetiva geração de caixa, o resultado contábil produzido pela carteira de crédito será melhor quanto maior for o prazo médio dessa carteira, uma vez que ficará mais tempo exposta ao efeito dos juros. O mesmo raciocínio é aplicável para o reflexo no capital regulamentar, cujo elemento central é o PL, e o insumo mais relevante é o resultado contábil. O alongamento da carteira de crédito, portanto, gera efeitos positivos tanto no resultado quanto no capital regulamentar, que dele deriva.

Contudo, o mesmo não pode ser dito acerca da liquidez dessa carteira, aqui considerada sob o prisma da geração de caixa. Minsky (1986), em sua “Hipótese de Fragilidade Financeira”, propõe a existência de três tipos de estruturas de financiamento de posições ativas no mercado: *hedge*, especulativa e *ponzi*. Tais estruturas caracterizam-se por diferentes relações entre os fluxos de caixa esperados decorrentes da atividade operacional da empresa ou de ativos financeiros por ela detidos, e os fluxos de caixa a serem desembolsados para honrar obrigações contratadas para financiá-los.

A estrutura *hedge* apresenta compatibilidade temporal entre os fluxos de caixa dos ativos e dos passivos que os financiam, sendo insensível a choques externos de liquidez, ou seja, ela é estável financeiramente. A estrutura especulativa, por sua vez, apresenta descasamento desfavorável entre os fluxos de caixa ativos e passivos e necessita que os passivos sejam refinanciados até que os ativos madurem e gerem caixa suficiente para honrá-los. Essa estrutura é vulnerável a choques externos de liquidez, uma vez que a recusa dos credores em rolar suas posições levaria à inadimplência da firma. Por fim, a estrutura *ponzi* é o extremo de iliquidez do espectro, não havendo qualquer geração de caixa nos ativos até sua maturação. Nesse período, os passivos terão que ser refinanciados por um número indefinido de vezes, até que ocorra a geração de caixa ativa suficiente para honrá-los.

Delimitando a generalização de Minsky (1986) para a indústria bancária e limitando os ativos geradores de caixa às carteiras de crédito, observamos a coexistência dos três regimes de financiamento com predominância do regime especulativo. Nesse sentido, é razoável supor que a composição das carteiras de crédito segundo os regimes de financiamento é condição fundamental para determinar o grau de estabilidade financeira da IF e do sistema financeiro como um todo. Nesse sentido, quanto maior a participação de regimes especulativos e *ponzi* na carteira de crédito de uma IF, maior sua vulnerabilidade a choques externos e menor sua estabilidade financeira.

A análise das estruturas financeiras propostas por Minsky (1986) como ativos de crédito permitiria reescrevê-las como segue: (i) operações de crédito que financiam atividades que geram caixa suficiente para cumprir os compromissos contratuais configuram uma estrutura *hedge*; (ii) operações de crédito que financiam atividades que geram caixa no longo prazo e demandam constantes refinanciamentos de curto ou médio prazos correspondem à estrutura especulativa (a viabilidade dessa estrutura depende de uma geração de caixa capaz de honrar os juros da dívida e de um funcionamento normal dos mercados que permita que o principal da dívida seja renegociado); e (iii) operações de crédito que financiam atividades tomando por base o valor das garantias constituídas ao invés da antecipação dos fluxos de caixa esperados, configuram uma estrutura *ponzi*. A viabilidade desta estrutura de financiamento, que pode surgir a partir de uma renegociação de uma unidade especulativa que tenha sofrido deterioração, depende do valor esperado do ativo dado em garantia (Minsky, 1986).

Para ilustrar o argumento, simulamos o comportamento, do ponto de vista do resultado e da liquidez (geração de caixa), de um banco cujo único ativo é uma carteira de crédito e o exibimos na Figura 1. A carteira de crédito em questão obedece a uma estrutura de financiamento *ponzi*, não havendo pagamentos, nem de juros nem de principal, na janela de análise.

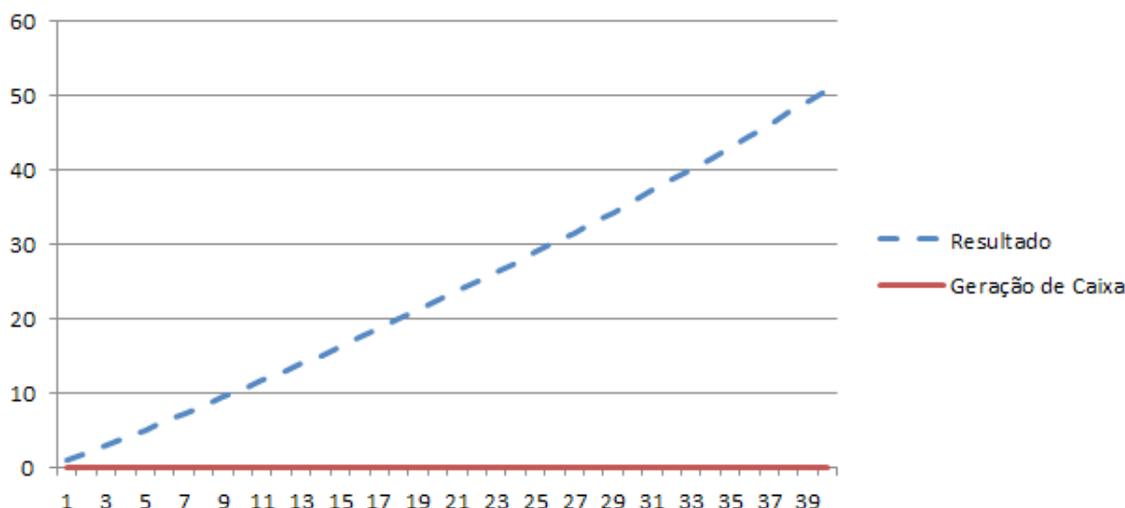


Figura 1. Resultado contábil e geração de caixa de um ativo com vencimento infinito

Fonte: elaborado pelos autores.

Os comportamentos do resultado e da geração de caixa são radicalmente opostos: enquanto o resultado apropriado na carteira de crédito amplia-se significativamente, a geração de caixa é nula. Em consequência, o capital da entidade e, conseqüentemente, sua solvência é inflado, ao passo que não há liquidez, uma vez que o ativo em questão é ilíquido. Dessa forma, a manutenção de ativos ilíquidos concorre para tornar a entidade mais solvente, embora ilíquida, o contrário do que se deveria esperar para uma IF.

Fica evidente que, à medida que a carteira de crédito torna-se mais ilíquida, maior é a dependência da IF em relação à disposição de seus credores em financiá-la. Dito de outra forma, quanto mais ilíquida, maior a fragilidade financeira da IF frente a choques externos.

4.3 Sugestão para um plano de ensino

Este caso foi projetado para ser utilizado em uma sessão de cento e vinte minutos, envolvendo a discussão de conceitos de liquidez e solvência e sua implicação na viabilidade de uma firma bancária. O estudo do caso deve ser realizado com alunos familiarizados com conceitos de análise econômico-financeira, uma vez que a discussão extrapola os conceitos gerais de liquidez e solvência para as peculiaridades de uma instituição financeira.

As informações apresentadas no caso, sobretudo quanto à carteira de crédito, não pertencem ao cotidiano dos alunos. Portanto, o caso deve ser entregue com antecedência para que seja estudado e a bibliografia envolvida seja consultada previamente. A discussão de eventos conhecidos de falência ou “quebra” de instituições financeiras, além das graves crises financeiras por trás delas, também é interessante e motivará maior envolvimento dos alunos com o caso.

A sessão pode ser iniciada com a discussão do caso em pequenos grupos durante cerca de 30 minutos. O objetivo dessa fase inicial é solicitar aos alunos que se posicionem quanto à situação de liquidez e de solvência do Banco Y e as razões que fundamentam essa posição. Concluída essa fase, o professor pode fazer uma pergunta genérica à turma, do tipo: “Afim, o problema do Banco Y é de solvência ou de liquidez?”, apresentando as razões que sustentam uma e outra opção.

É bastante razoável que haja uma polarização entre as alternativas e o papel do professor será mediar essa discussão oferecendo elementos que corroborem ou refutem as assertivas formuladas. O professor poderá exemplificar os argumentos dos alunos com casos conhecidos de falências de instituições financeiras, relacionando-os com liquidez ou solvência, conforme o caso.

O desfecho do caso não deverá centrar-se na opção por uma das alternativas. Como visto no item 4.2.1 do referencial teórico, liquidez e solvência são conceitos relacionados e não antagônicos. O argumento decisivo está na maior eficiência da avaliação da situação econômico-financeira de uma entidade do ponto de vista da liquidez do que do ponto de vista da solvência, em especial tratando-se de uma instituição financeira, visto que a liquidez envolve menos julgamentos, menos discricionariedade, pois está apoiada em elementos, em geral, mais facilmente observáveis, mais próximos da realidade de mercado. Por outro lado, a solvência é consequência de julgamentos não necessariamente observáveis. O componente de resultado que contribui significativamente para a formação da solvência é derivado do regime de competência, o qual, como observado no item 4.2.2 do referencial teórico, pode levar a conclusões equivocadas quanto ao equilíbrio financeiro de uma entidade, tanto mais se o objeto de análise for uma instituição financeira.

4.4 Propostas de encaminhamento para as questões

4.4.1 Questões gerais

1. A regulação baseada em solvência apoia-se na premissa de que haveria um capital ótimo, o qual seria suficiente para suportar os riscos incorridos por uma instituição financeira. Esse capital deve corresponder a 11%, no mínimo, dos ativos ponderados pelo risco, nos moldes do Acordo de Capital da Basileia II. A aplicação desse percentual mínimo garante uma alavancagem máxima de 9,09 vezes entre os ativos ponderados pelo risco e o capital regulatório. Ao limitar a exposição a risco ao nível de cada firma bancária, pretende-se minimizar seu risco de quebra e, por extensão, o risco de contágio dessa quebra às demais firmas bancárias, o denominado risco sistêmico.
2. A liquidez oferece uma mensuração mais precisa da situação econômico-financeira de um banco e poderia atuar de maneira complementar a solvência. Bancos são intermediários financeiros e, como tais, dispensam, teoricamente, a necessidade de capital, uma vez que apenas transferem liquidez entre os agentes superavitários e deficitários da economia. Contudo, ao acessarem recursos da sociedade, expõem os depositantes a um risco de perda que deve ser minimizado. Daí as diversas salvaguardas adotadas, sendo o capital mínimo, ou o capital regulatório, uma delas. Contudo, a solvência é um indicador estático, que não reflete com eficiência a dinâmica da intermediação financeira. Indicadores como a geração de caixa da carteira de crédito, que é um indicador de liquidez dinâmico, são mais apropriados para informar quanto ao risco de crédito do banco, assim como sua expectativa em relação ao comportamento da economia como um todo. Como foi visto no caso do Banco Y, o fato de uma IF ser líquida de acordo com o índice previsto no Acordo de Basileia, não necessariamente implica que ela possua geração de caixa suficiente para a manutenção de suas operações.
3. A diferença entre liquidez e solvência está mais na dimensão temporal que na conceitual. É como se a liquidez se comportasse como uma solvência de curto prazo. Além disso, o tempo se encarrega de converter uma na outra. Segundo Goodhart (2008), liquidez e solvência são gêmeas e frequentemente indistinguíveis. Um banco ilíquido pode rapidamente tornar-se insolvente e um banco insolvente, ilíquido. O que importa destacar é que o encaminhamento do problema é diferente. Se o diagnóstico fosse de um problema de liquidez, o banco poderia alongar também seus passivos e limitar a constituição de novas operações de crédito longas. Progressivamente, o descasamento de prazos e o risco de liquidez decorrente seriam minimizados. No caso de um problema de solvência, a solução envolveria medidas mais drásticas, como um aporte de capital dos sócios e o reconhecimento imediato das perdas em operações de crédito. Esses argumentos serão explorados nas questões específicas.

4.4.2 Questões específicas

1. A originação de crédito do Banco Y, a uma taxa maior que o aumento de seu capital, foi acen-tuada pela estratégia de alongamento de carteira de crédito. Quanto mais longo um crédito, mais tempo é necessário para sua realização financeira. A manutenção do crédito por mais tempo no Balanço Patrimonial gera mais rendas de crédito, porém onera o capital regulatório, pois o crédito é um ativo de risco com ponderação significativa. Dessa forma, uma maneira de mini-mizar o descasamento entre ativos de risco (crédito) e o capital regulatório seria reduzir a matura-dade média da carteira de crédito, compensando o apetite do Banco Y por novas originações. Sua estratégia de investimento em fundos de pensão também deve ser criticada, visto que tais investimentos são menos capazes de compensarem riscos de crédito, visto que seu *funding* é de longo prazo, havendo um risco maior de inadimplência (*default*).

2. O descasamento de maturidades é um problema de liquidez por excelência. Dessa forma, o regulador poderia ter imposto limites objetivos ao alongamento da carteira de crédito, minimizando o risco de liquidez.
3. A inadimplência da carteira de crédito é um problema de solvência. Dessa forma, a medida saneadora envolve necessariamente o reconhecimento dessas perdas, o qual deve ser feito concomitantemente com um aporte de capital compatível com essas perdas. Essa medida seria bastante interessante, uma vez que endereçaria também a questão da liquidez, pois aportes de capital em instituições financeiras são feitos necessariamente em dinheiro.

Referências

- Brealey, R. A.; Myers, S. C.; Allen, F. (2011). *Principles of Corporate Finance* (10ª ed.). Nova Iorque: McGraw-Hill Irwin.
- Diamond, D.; Dybvig, P. (1983). Bank runs, deposit insurance, and liquidity. *Journal of Political Economy*, 91(3), p. 401–419. DOI: <https://doi.org/10.1086/261155>.
- Francis, W. B.; Osborne, M. (2012). Capital requirements and bank behavior in the UK: Are there lessons for international capital standards? *Journal of Banking & Finance*, 36(3), p. 803-816. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.09.011>.
- Goodhart, C. (2008). Liquidity risk management. *Financial Stability Review*, 11, Banque de France, fev.
- Minsky, H. (1986). *Stabilizing an unstable economy*. New Haven: Yale University Press.

Diretrizes aos Autores

1. Regras para submissão de artigos

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

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

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

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

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

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

2. Conteúdo e formatação dos artigos

Para submissão, os artigos devem conter:

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

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

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

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

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

Palavras-chave: Educação; Pesquisa; Contabilidade.

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

3. Tabelas e Figuras¹

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

3.1 Tabelas

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

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

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

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

3.2 Figuras

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

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

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

4. Citações e Referências

Para acessar a versão completa das normas de citações e referências de acordo com a APA (American Psychological Association) [clique aqui](#).