

repec

Versão em Português

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade

Journal of Education and Research in Accounting

REPeC, Brasília, v. 14, n. 1, jan./mar. 2020
Disponível online em www.repec.org.br
DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v13i1>

EQUIPE EDITORIAL

CORPO DIRETIVO

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

COMITÊ DE POLÍTICA EDITORIAL

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

EDITOR

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

EDITORES ADJUNTOS

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

COMITÊ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

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

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

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

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

REVISÃO DE NORMALIZAÇÃO

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

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

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

PROJETO GRÁFICO

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

DIAGRAMAÇÃO

Sabrina Mourão, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil
Filipe Xavier da Costa, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

BIBLIOTECÁRIA

Lúcia 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 – 2020



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

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

Trimestral

ISSN: 1981-8610

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

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

CDU-657

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

Palavra do Editor

Caro(a) leitor(a), estamos entregando o primeiro número do ano de 2020. Que pena que esperávamos um ano cheio de realizações boas e frutíferas para nós e familiares, mas estamos passando por várias restrições e problemas que precisamos aprender com eles.

Nesse número, iniciamos com um assunto muito debatido em Contabilidade Gerencial em outros lugares do mundo, principalmente Europa e Estados Unidos, mas não tão visto aqui no Brasil: Pesquisa sobre Criatividade em Contabilidade Gerencial. Nosso editor associado Andson Braga, com seu coautor Ricardo Suave, escreveram um artigo que vai trazer várias ideias sobre esse tópico para todos os leitores. Acredito que vocês irão absorver novos conceitos e ideias para pesquisa com eles.

Sobre os artigos, o primeiro dele é escrito pelos autores Arianne Raquel Axiole de Souza Câmara, Clayton Levy Lima de Melo, Andersol Luiz Rezende Mol e Magaly Aparecida Galvão Dantas de Melo. O artigo analisa se o modelo de satisfação European Customer Satisfaction Index (ECSI) representa os determinantes da satisfação dos estudantes dos cursos de pós-graduação stricto sensu em Ciências Contábeis do Brasil. Sobre a principal conclusão, o modelo conceitual de satisfação discente alcançou adequados índices de ajustamento de qualidade e se mostrou estável e adequado diante da amostra estudada, explicando 96,6% da variação da lealdade e 80,6% da satisfação dos pós-graduandos.

O segundo artigo foi escrito pelas autoras Kelmara Mendes Vieira, Daniela Pegoraro e Monize Sâmara Visentini. O estudo teve como objetivo propor um instrumento de avaliação da transparência ativa e passiva em instituições de ensino, na percepção dos atores sociais. Os resultados indicaram a adequação dos três construtos propostos (Gestão Institucional, Acesso à Informação e Transparência Passiva) e confirmaram as três hipóteses.

O próximo artigo foi escrito pelos autores: Kleyverson dos Santos, Renan Guerra, Vagner Marques e Elizeu Júnior. O artigo teve como objetivo analisar a relação entre os Principais Assuntos de Auditoria (PAAs) reportados e o nível de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras. Entre os principais resultados, têm-se os tipos de PAAs predominantes, que foram: Recuperabilidade dos ativos, Contingências e Reconhecimento de receitas, respondendo, conjuntamente, nos anos de 2016 e 2017, por 58% e 66%, respectivamente. Além disso, observou-se uma associação positiva e significativa entre a quantidade de PAAs e os accruals e receitas discricionárias e uma associação negativa e significativa entre a quantidade de PAAs reportados e a proxy de gerenciamento de resultados pelas operações por meio das despesas discricionárias.

O quarto artigo, na área de educação contábil, foi escrito pelos autores: Luis Paulo Guimarães dos Santos, Sheizi Calheira de Freitas e José Maria Dias Filho. Estes autores procuraram verificar se a compreensão do conceito de lucro e valor manifestada pelos indivíduos está associada ao nível de aprendizado formal de contabilidade. Os resultados sugerem que não existe relação significativa entre a compreensão do conceito de lucro e o nível de aprendizado formal de contabilidade. Entretanto, observou-se que o fato de o sujeito pertencer ao gênero feminino pode exercer influência na maneira como o lucro é compreendido.

O quinto artigo, também na área de educação, foi escrito pelos autores Deivson Vinícius Barroso, Sheizi Calheira de Freitas e José Sérgio Casé de Oliveira. O objetivo do artigo é verificar quais características das Instituições de Ensino Superior estão relacionadas à aprovação dos seus alunos de Contabilidade no Exame de Suficiência da profissão. Os principais resultados da pesquisa mostram que características, como o bom desempenho no Enade; melhores avaliações no IGC; e o fato de o curso pertencer a uma universidade pública, de estar localizado em capitais dos estados brasileiros, de ser citado no Ranking Universitário da Folha e de possuir programas de pós-graduação em Contabilidade, possuem significância estatística e coeficiente positivo para explicar o desempenho das IES no Exame.

Por último, o artigo escrito pelos pesquisadores Guilherme Cardoso, Dannie Carr Quirós, Guilherme Santos Souza e Karem Cristina de Souza Ribeiro tem como objetivo avaliar a gestão de estoques e o desempenho de empresas brasileiras. Em seu principal resultado, sugere-se que acionistas brasileiros não estão preocupados com fatores internos, como gestão de estoque, mas, sim, se a empresa está sendo gerida de forma lucrativa.

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

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

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

Saudações acadêmicas.

Gerlando Lima, PhD.
Editor Chefe.

Pesquisa sobre Criatividade em Contabilidade Gerencial: Visão Geral e Oportunidades de Pesquisa no Contexto Brasileiro

Andson Braga de Aguiar

<https://orcid.org/0000-0003-4034-4134> | E-mail: abraga@usp.br

Ricardo Suave

<https://orcid.org/0000-0002-9149-2658> | E-mail: ricardosuave@outlook.com

Criatividade representa fonte de vantagem competitiva para organizações e, por esse motivo, tem sido tema amplamente pesquisado em psicologia e administração (Speckbacher, 2017). Apesar da importância do tema, a ênfase predominante da pesquisa em contabilidade gerencial tem sido em examinar efeitos de sistemas de controle gerencial sobre desempenho dos indivíduos em tarefas rotineiras, ou seja, tarefas programáveis e repetíveis (Brüggen, Feichter & Williamson, 2018). Apenas recentemente, a pesquisa em contabilidade gerencial começa a se preocupar com o efeito de controles gerenciais no desempenho em tarefas criativas as quais são de mais difícil previsibilidade e são não repetíveis (Shields, 2015). No contexto brasileiro, em particular, estudos em contabilidade gerencial com ênfase em criatividade ainda são inexistentes. A importância em se entender o papel de controles gerenciais para estimular criatividade no ambiente de trabalho é permitir que sistemas de controle gerencial sejam desenhados de modo apropriado ao nível de criatividade desejado pelas organizações.

O propósito deste editorial é oferecer uma visão geral da pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial e discutir oportunidades para pesquisas futuras no contexto brasileiro. Em particular, pretende-se abordar às seguintes questões: Como criatividade tem sido definida e operacionalizada na pesquisa em contabilidade gerencial? Controle e criatividade representam objetivos conflitantes? Quais controles gerenciais são examinados para explicar criatividade? Quais oportunidades de pesquisa existem sobre o tema no Brasil? A discussão em torno dessas questões é feita a partir de pesquisadores que têm dedicado particular atenção ao tema de criatividade, tais como, Michael Williamson, Isabela Grabner e Gerhard Speckbacher, em contabilidade gerencial, e Teresa Amabile e Robert Eisenberger, em psicologia e gestão.

Conceitos e Operacionalização de Criatividade

Existe falta de consenso sobre a definição de criatividade nas pesquisas sobre o tema (Amabile, 1983). Devido a tal problema, Amabile (1996) sugere a adoção de duas definições complementares, uma conceitual e outra consensual. A definição conceitual foca no processo e, portanto, entende criatividade como um processo que resulta em algo inovador e útil a um grupo em algum momento do tempo. Já a abordagem consensual, predominante na pesquisa sobre o tema, foca no produto e, desse modo, especifica que um produto é criativo quando especialistas, de maneira independente, definem-no como criativo. Enquanto a visão de processo é necessária para construção de uma teoria da criatividade, a visão de produto é importante para desenvolvimento de métodos de avaliação (Amabile, 1996).

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 18/2/2020. Aceito em 4/2/2020 por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor).

Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

Percebem-se, portanto, dois aspectos principais dessas duas definições de criatividade: o primeiro caracterizado por termos como inovador e diferente, enquanto o segundo por termos como aceitabilidade, adequação e utilidade. Assim, para que algo seja considerado criativo, deve ser inovador em relação ao que se tem até o momento, mas tal novidade precisa ainda ser útil, aplicável. Vale destacar que, embora exista relação entre criatividade e inovação, esses dois conceitos são diferentes, pois criatividade, juntamente com implementação, são componentes necessários à inovação (Axtell et al., 2000; Shalley & Gilson, 2004).

Assim como ocorre com a pesquisa sobre criatividade em psicologia e administração, predomina na pesquisa em contabilidade gerencial a definição de criatividade como produto. Embora enfatizando a definição como produto, a pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial tem seguido até o momento duas abordagens distintas principais para tratar o tema, seja em termos de abordagem teórica, seja em termos de desenho de pesquisa.

De um lado, os estudos de Williamson e seus coautores (p. ex., Kachelmeier, Reichert e Williamson, 2008; Kachelmeier & Williamson, 2010; Brügggen et al., 2018) empregam uma abordagem de agência e utilizam desenhos experimentais para examinar o efeito de diferentes contratos de incentivo sobre desempenho em tarefas criativas. Nesses estudos, criatividade é definida como produção de ideias originais que podem contribuir para inovação, adaptação e crescimento organizacional (Kachelmeier et al., 2008). Em termos operacionais, Williamson e seus coautores têm utilizado diferentes variações para capturar criatividade dos participantes, com destaque para desenho de rebus puzzles (Kachelmeier et al., 2008; Kachelmeier & Williamson, 2010; Kachelmeier, Wang & Williamson, 2019), uso criativo para uma casa abandonada no campus da universidade (Chen, Williamson & Zhou, 2012) e desenvolvimento e breve descrição de novas tarefas experimentais (Brügggen et al., 2018). Em geral, o desempenho de participantes em tarefas criativas é avaliado por ‘especialistas’ que são informados terem sido os participantes solicitados a criar algo novo, inovador e útil. Esse procedimento está diretamente vinculado à definição de criatividade como produto (abordagem consensual), em que a indicação do que é criativo é feita por especialistas (Amabile, 1996).

De outro lado, os estudos de Grabner (2014; Grabner & Speckbacher, 2016) partem de teorias organizacionais e empregam abordagem contingente para examinar, por meio de dados de levantamento, os controles gerenciais que organizações européias empregam para estimular criatividade. Em particular, Grabner define criatividade como a importância que organizações atribuem à criatividade de seus colaboradores como fonte de vantagem competitiva, sendo organizações que atribuem maior importância denominadas de ‘dependentes de criatividade’. Em termos operacionais, Grabner desenvolve uma escala para mensurar o nível de dependência de criatividade das organizações a partir de cinco perguntas. Tal escala possui como base entrevistas com especialistas da área e apresenta assertivas relacionadas à criatividade como fonte de criação de valor e receitas, além do sucesso comercial e vantagem competitiva como dependentes da criatividade dos colaboradores.

Enquanto nos estudos iniciais essas duas principais abordagens de pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial parecem caminhar de modo separado, estudos mais recentes começam a reconciliar as evidências obtidas por cada abordagem (p. ex., Kachelmeier et al., 2019) e a ampliar o escopo de pesquisa sobre o tema. Nessa direção, Speklé, van Elten e Widener (2017) se fundamentam em teorias organizacionais e definem criatividade como geração de novas ideias que facilitam a adaptação necessária para que organizações possam sobreviver e competir em mercados em constantes mudanças. Operacionalmente, Speklé et al. (2017) capturam criatividade por meio de levantamento junto a unidades de negócios de organizações européias em que respondentes autoavaliam o quanto eles podem desenvolver novas ideias e encontrar soluções para problemas associados ao desempenho de suas tarefas.

É possível afirmar ainda que, embora exista um foco na definição de criatividade como produto, estudos mais recentes em contabilidade gerencial começam a considerar criatividade como processo. Por exemplo, Kachelmeier et al. (2019) definem criatividade em seu estudo experimental como um processo que inclui os seguintes estágios: preparação inicial, incubação e ganhos eventuais decorrentes da criatividade. Adicionalmente, destaquem-se os estudos de Cools, Stouthuysen e Van den Abbeele (2017) e de Davila e Ditillo (2017) que também adotam uma visão de processo, mas que empregam uma abordagem qualitativa para examinar o papel de mecanismos de controle gerencial no estímulo à criatividade. Cools et al. (2017) introduzem uma perspectiva multidimensional de criatividade em que são diferenciadas duas dimensões a depender do tipo de problema. De um lado, tem-se a criatividade esperada para lidar com problemas ‘abertos’ e ‘autodescobertos’. De outro lado, tem-se a criatividade responsiva para lidar com problemas ‘fechados’ e ‘que se apresentam’. Por sua vez, Davila e Ditillo (2017) também entendem criatividade sob uma perspectiva multidimensional que inclui criatividade divergente e criatividade convergente. Enquanto criatividade divergente está associada à geração de ideias sem qualquer tipo de julgamento, criatividade convergente está associada à avaliação das ideias geradas na fase anterior (Basadur & Finkbeiner, 1985). Em particular, o estudo de Davila e Ditillo (2017) examina criatividade convergente a qual incorpora uma inovação que enfatiza menos conhecimento técnico para desenvolvimento do produto.

Em síntese, percebe-se que a pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial tem ampliado o seu escopo em termos de uma crescente variedade de definições para criatividade, com consequente uso de diferentes formas de operacionalizar essas definições. De outra forma, significa dizer que ainda não há uma abordagem predominante e mais aceita de definir e operacionalizar criatividade na literatura em contabilidade gerencial sobre o tema, podendo essa definição e operacionalização ser específica a cada contexto de pesquisa (Speckbacher, 2017).

Existe Tensão entre Controle x Criatividade?

Uma questão frequente na pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial é se uso mais intenso de controles e estímulo à criatividade são objetivos conflitantes (Speckbacher, 2017). Em particular, a questão é se organizações que mais dependem de criatividade de seus colaboradores são também aquelas que deveriam fazer menos uso de controles gerenciais para monitorá-los e estimulá-los (Grabner & Speckbacher, 2016). Estudos sobre criatividade costumam favorecer a perspectiva de incompatibilidade entre controle e criatividade (Amabile, 1982; 1983). Os dois principais argumentos em favor dessa perspectiva têm por base, de um lado, a hipótese de motivação intrínseca da criatividade e, de outro lado, o fato de que tarefas criativas possuem especificidades que tornam os mecanismos de controle de pouca utilidade ou mesmo contraproducentes (Speckbacher, 2017; Grabner & Speckbacher, 2016).

Sob o ponto de vista do primeiro argumento, menciona-se que criatividade é conduzida por um estado de motivação intrínseca, enquanto motivação extrínseca inibe criatividade (Amabile & Pillemer, 2012). Como afirma Speckbacher (2017), uma vez que muitos dos mecanismos de controle, tais como definição de metas, controles orçamentários e remuneração baseada em desempenho, são usados com o propósito de afetar a motivação extrínseca dos indivíduos, a expectativa é de que uso de controles gerenciais resulte em menor criatividade.

Entretanto, a hipótese de motivação intrínseca tem sido desafiada por pesquisadores que sugerem que fatores extrínsecos (p. ex., incentivos) podem facilitar e estimular criatividade (p. ex., Eisenberger & Cameron, 1996; Eisenberger & Rhoades, 2001). Por exemplo, Eisenberger e Shanock (2003) sugerem ser possível alcançar motivação para tarefas criativas vinculando remuneração a desempenho em criatividade. Na pesquisa em contabilidade gerencial, diversos estudos (p. ex., Brügger et al., 2018; Webb, Williamson & Zhang, 2013; Kachelmeier & Williamson, 2010) demonstram que contratos de incentivo podem facilitar o desempenho em tarefas criativas. Por exemplo, Kachelmeier et al. (2008) indicam ser possível estimular criatividade na presença de contratos de incentivo relativamente ao uso de salário fixo. Em outro exemplo, Grabner (2014) demonstra que para organizações dependentes de criatividade, remuneração baseada em desempenho é um importante controle para estimular criatividade de forma produtiva quando complementada por uma avaliação subjetiva de desempenho.

Quanto ao segundo argumento, tarefas criativas são vistas como contendo elevado nível de incerteza, seja em termos de quantidade de recursos necessários, ações esperadas, eficiência no uso de recursos ou em termos da probabilidade de obtenção de algum resultado a partir de tarefas criativas (p. ex., Amabile, 1982; 1983). Diante desses desafios de mensuração, controles gerenciais seriam inapropriados para estimular criatividade (Grabner & Speckbacher, 2016).

Novamente, evidências empíricas nem sempre oferecem suporte para esse segundo argumento (Speckbacher, 2017; Adler & Chen, 2011). Em particular, Grabner e Speckbacher (2016) indicam que uma percepção de falta de conhecimento sobre a relação de causa-e-efeito em uma dada tarefa faz com que gestores de organizações dependentes de criatividade atribuam maior confiança a controles de input na forma de processos de seleção de colaboradores.

Em geral, essas evidências sugerem ser importante considerar que sistemas de controle gerencial existem não apenas para afetar motivação extrínseca, mas também para facilitar o processo decisório ao capacitar colaboradores a alcançarem metas organizacionais (Sprinkle, 2003). Em particular, controles gerenciais podem também afetar motivação intrínseca e, desse modo, estimular criatividade (Cools et al., 2017; Davila & Dittillo, 2017). Nesse sentido, maior nível de controle e desempenho em tarefas criativas não seriam objetivos necessariamente conflitantes, podendo co-existirem em determinados contextos e contribuir conjuntamente para o alcance de metas organizacionais (Speckbacher, 2017). Importante também mencionar que organizações não dependentes de criatividade podem estabelecer controles gerenciais com o explícito propósito de inibir criatividade de seus colaboradores e, mesmo para aquelas que são dependentes de criatividade, é importante a inclusão de controles gerenciais que restrinjam a criatividade a um nível produtivo, evitando-se o problema de 'art for art's sake' (Grabner, 2014; Grabner & Speckbacher, 2016).

Sistemas de Controle Gerencial e Criatividade

A pesquisa sobre criatividade tem buscado identificar fatores organizacionais, incluindo mecanismos de controle gerencial, que podem estimular criatividade (Shalley & Gilson, 2004). Dentre os mecanismos de controle gerencial, a pesquisa em contabilidade gerencial tem dedicado especial atenção ao efeito de esquemas de incentivo sobre criatividade. Conforme comentado anteriormente, a pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial tem seguido até o momento duas principais abordagens para tratar o tema. A primeira envolve os estudos de Williamson e seus coautores, enquanto a segunda inclui os estudos de Grabner.

Nos estudos de Williamson e seus coautores, procura-se analisar como contratos de incentivo afetam desempenho criativo a partir de abordagem de agência. Dentre os principais resultados dos estudos iniciais, observa-se que desempenho em tarefas criativas é superior na presença de contratos de incentivo relativamente ao pagamento de salário fixo; no entanto, quando esse contrato de incentivo é baseado em uma medida de criatividade, o desempenho em tarefas criativas é inferior do que quando o contrato de incentivo é baseado em produtividade (Kachelmeier et al., 2008; Kachelmeier & Williamson, 2010). Estudos posteriores ampliam essa perspectiva inicial ao examinar o papel de contratos de incentivo sobre criatividade em contexto de grupo (Chen et al., 2012) ou o papel de mecanismos adicionais de controle, tal como nível de dificuldade das metas (Webb et al., 2013) e se a meta é de input ou de output (Brüggen et al., 2018). Em estudo mais recente, Kachelmeier et al. (2019) examinam efeitos de diferentes contratos de incentivo sobre criatividade considerando dois estágios no processo de criatividade, um primeiro de preparação criativa e um segundo de incubação em que os ganhos decorrentes da etapa inicial são realizados. Nesse estudo, reforça-se a evidência dos estudos iniciais de que, quando se considera o estágio em que os ganhos são realizados, o desempenho em tarefas criativas é superior na presença de contratos de incentivo baseados em produtividade do que de salário fixo. Em geral, os estudos de Williamson e seus coautores sugerem ser possível utilizar mecanismos de controle gerencial, em particular, esquemas de incentivo, para estimular criatividade, contrário à hipótese de motivação intrínseca da criatividade.

Nos estudos de Grabner (2014; Grabner & Speckbacher, 2016), procura-se examinar quais controles gerenciais são adotados por organizações dependentes de criatividade. Em particular, Grabner (2014) indica que organizações dependentes de criatividade fazem maior uso de remuneração baseada em desempenho para incentivar criatividade quando avaliação subjetiva de desempenho é usada de forma complementar. Em seu outro estudo, Grabner e Speckbacher (2016) examinam se maior confiança em controles gerenciais por parte de organizações dependentes de criatividade é explicado por fatores tais como motivação intrínseca e percepção de falta de conhecimento sobre a relação de causa-e-efeito em uma dada tarefa. De modo geral, os resultados de Grabner evidenciam que organizações dependentes de criatividade fazem uso de controles gerenciais para estimular criatividade, uma vez mais oferecendo evidências contrárias à existência de conflitos entre controle e criatividade.

Considerando os estudos adicionais em contabilidade gerencial, Speklé et al. (2017) oferecem evidências adicionais para a ausência de conflito entre controle e criatividade. Em particular, Speklé et al. (2017) empregam o modelo de alavancas de controle de Simons (1995) para demonstrar que intensidade de uso de mecanismos de controle gerencial aumentam a percepção de empoderamento de gestores o que, subsequentemente, resulta em efeitos positivos sobre criatividade. Cools et al. (2017) também empregam o modelo de alavancas de controle para demonstrar que orçamento pode, de um lado, estimular criatividade esperada quando usado de modo interativo por firmas criativas e, de outro lado, estimular criatividade responsiva quando usado de modo diagnóstico. Desse modo, os resultados de Cools et al. (2017) indicam que mesmo o uso diagnóstico de mecanismos de controle gerencial pode estimular criatividade.

O estudo de Davila e Ditillo (2017) é outro que suporta a perspectiva de que mecanismos de controle gerencial podem facilitar ao invés de inibir o desempenho em tarefas criativas. De modo específico, em contextos de trabalho em grupo, Davila e Ditillo (2017) evidenciam que um conjunto de mecanismos de controle é utilizado com o propósito de delimitar o escopo de criatividade dos grupos de trabalho (mecanismos direcionais), enquanto outro conjunto é usado com o propósito de comunicar uma visão comum para os esforços criativos dos grupos de trabalho (sistemas inspiracionais). Vale destacar que controles direcionais seriam aqueles para lidar com o problema já mencionado de 'art for art's sake', enquanto controles inspiracionais estariam relacionados a controles informais. Davila e Ditillo (2017) destacam ainda o papel da estratégia para informar quais sistemas de controle gerencial são mais importantes para estimular criatividade de modo aderente às demandas estratégicas.

De modo geral, percebe-se que a pesquisa sobre criatividade em contabilidade gerencial tem ampliado o seu escopo em termos dos mecanismos de controle examinados, deixando de enfatizar apenas o papel de esquemas de incentivo, mas incluindo perspectivas mais variadas de controle gerencial, com destaque para o modelo de alavancas de controle. Também merece atenção a ampliação do escopo desses estudos em termos das abordagens metodológicas, confiando-se tanto em estudos experimentais que têm a seu favor maior validade interna, mas que possuem limitações quanto à validade externa (Aguiar, 2017), quanto em estudos de levantamento que oferecem um melhor balanceamento entre validade interna e externa, sem deixar de mencionar os estudos qualitativos que permitem análises que levem em conta os contextos específicos das organizações para análise da relação entre controle e criatividade.

Conclusão

Considerando a ausência de pesquisas sobre criatividade em contabilidade gerencial no contexto brasileiro, são diversas as oportunidades existentes. Primeiro, criatividade no ambiente organizacional é percebida como importante fonte de vantagem competitiva (Shalley & Gilson, 2004; Webb et al., 2013). Em particular, em contextos organizacionais em que criatividade é fonte de vantagem competitiva, torna-se necessário um ambiente de trabalho que estimule criatividade (Grabner & Speckbacher, 2016). Assim, estudos futuros poderiam examinar se no contexto brasileiro há diferenças em controles gerenciais usados por organizações dependentes de criatividade relativamente às demais organizações. Adicionalmente, para organizações não dependentes de criatividade, pode-se examinar se existem controles gerenciais usados especificamente com o propósito de inibir criatividade. Estudos com esses propósitos poderiam permitir um primeiro entendimento relativo à existência de controles gerenciais comumente usados no contexto brasileiro com a finalidade específica de estimular, delimitar ou inibir criatividade no ambiente de trabalho. Esses estudos poderiam empregar uma abordagem de contingência similar aos estudos de Grabner (2014; Grabner & Speckbacher, 2016).

Segundo, uma razão para explicar a existência de conflito entre controle e criatividade é que controles gerenciais estão tipicamente associados à motivação extrínseca (Speckbacher, 2017). Enquanto esse argumento possa fazer sentido para controles formais de resultado cujo propósito principal é tipicamente o de restringir comportamentos, o mesmo pode não ocorrer quando se trata de controles informais e/ou de inputs que afetam comportamentos via auto-regulação (Ouchi, 1979). Por exemplo, Brügggen et al. (2018) mostram que metas informais e outras formas de comunicação informal podem contribuir para promover criatividade. Portanto, estudos no contexto brasileiro podem considerar o papel de controles gerenciais no desempenho de tarefas criativas para além de uma visão tradicional de mecanismos formais, diagnósticos e coercitivos ao explorar perspectiva mais abrangente que inclui controles informais, interativos e/ou facilitadores (Ouchi, 1979; Simons, 1995; Adler & Borys, 1996). Estudos como os de Speklé et al. (2017) e Cools et al. (2017) já seguem essa perspectiva ao empregarem o modelo de alavancas de controle. Estudos futuros poderiam, de um lado, examinar efeitos desses diferentes tipos de controle sobre criatividade e, de outro lado, evidenciar a extensão com que, no contexto brasileiro, existe complementariedade no uso desses diferentes tipos de controle em organizações dependentes de criatividade. Esses estudos podem ser de particular relevância se considerarem as definições específicas de controles gerenciais e criatividade adotadas em determinada organização (Speckbacher, 2017).

Terceiro, uma parte das pesquisas sobre criatividade em contabilidade gerencial enfatiza o efeito de contratos de incentivo sobre criatividade, sem considerar o processo pelo qual esse efeito ocorre (p. ex., Kachelmeier et al., 2008; Kachelmeier & Williamson, 2010; Webb et al., 2013). Entretanto, outra parte passa a considerar esse processo ao incluir variáveis mediadoras (p. ex., Kachelmeier et al., 2019). Por exemplo, Chen et al. (2012) examinam se coesão de grupo explica o efeito dos tipos de incentivo sobre criatividade em um contexto de grupo. Em outro exemplo, Speklé et al. (2017) verificam se empoderamento explica o efeito da intensidade de uso das alavancas de controle sobre criatividade. Levando em conta uma perspectiva mais abrangente de controle gerencial mencionada anteriormente, pesquisas no contexto brasileiro podem procurar identificar processos pelos quais controles gerenciais afetam criatividade. Para identificar potenciais variáveis mediadoras relevantes, essas pesquisas podem confiar em estudos em psicologia e administração sobre criatividade—que já exploram o processo pelo qual criatividade é afetada—ao incluir variáveis tais como: motivação intrínseca (Eisenberger & Rhoades, 2001), interesse por uma tarefa além de aspectos operacionais imediatos (operational ownership) (Dorenbosch, Engen & Verhagen, 2005) e pressão por desempenho (Eisenberger & Aselage, 2009). Alternativamente, estudos no contexto brasileiro podem considerar se variáveis mediadoras examinadas em outros contextos da pesquisa em contabilidade gerencial podem ser igualmente relevantes para a pesquisa sobre criatividade. Por exemplo, a literatura em contabilidade gerencial tem cada vez mais procurado entender o papel mediador de normas sociais para explicar efeitos comportamentais dos mecanismos de controle gerencial (p. ex., Cardinaels & Yin, 2015; Maas & Van Rinsum, 2013).

Por fim, criatividade tem sido tipicamente considerada como variável dependente no contexto da pesquisa em contabilidade gerencial (p. ex., Kachelmeier et al., 2008; Kachelmeier & Williamson, 2010; Chen, et al., 2012; Webb et al., 2013). Nesse sentido, Speckbacher (2017) chama a atenção para uma oportunidade promissora de pesquisa referente à investigação do efeito conjunto de criatividade e controle sobre diferentes variáveis de resultado, tais como eficiência de processo, qualidade do produto, além de resultado financeiro. Em particular, criatividade é considerada como antecedente de processos inovativos (Axtell et al., 2000; Shalley & Gilson, 2004). Estudos futuros podem verificar quais controles gerenciais reduzem ou potencializam eventuais efeitos positivos da criatividade sobre processos de inovação.

Referências

- Adler, P. S., & Borys, B. (1996). Two types of bureaucracy: Enabling and coercive. *Administrative Science Quarterly*, 61-89.
- Adler, P. S., & Chen, C. X. (2011). Combining creativity and control: Understanding individual motivation in large-scale collaborative creativity. *Accounting, Organizations and Society*, 36(2), 63-85.
- Aguiar, A. B. (2017). Pesquisa experimental em contabilidade: propósito, desenho e execução. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(2), 224-244.
- Amabile, T. M. (1982). Social psychology of creativity: A consensual assessment technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(5), 997-1013.
- Amabile, T. M. (1983). The social psychology of creativity: A componential conceptualization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(2), 357-376.
- Amabile, T. M. (1996). *Creativity in context: Update to "the social psychology of creativity"*. Westview press.
- Amabile, T. M., & Pillemer, J. (2012). Perspectives on the social psychology of creativity. *The Journal of Creative Behavior*, 46(1), 3-15.

- Axtell, C. M., Holman, D. J., Unsworth, K. L., Wall, T. D., Waterson, P. E., & Harrington, E. (2000). Shopfloor innovation: Facilitating the suggestion and implementation of ideas. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73(3), 265-285.
- Basadur, M., & Finkbeiner, C. T. (1985). Measuring preference for ideation in creative problem-solving training. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 21(1), 37-49.
- Brüggen, A., Feichter, C., & Williamson, M. G. (2018). The effect of input and output targets for routine tasks on creative task performance. *The Accounting Review*, 93(1), 29-43.
- Cardinaels, E., & Yin, H. (2015). Think twice before going for incentives: Social norms and the principal's decision on compensation contracts. *Journal of Accounting Research*, 53(5), 985-1015.
- Chen, C. X., Williamson, M. G., & Zhou, F. H. (2012). Reward system design and group creativity: An experimental investigation. *The Accounting Review*, 87(6), 1885-1911.
- Cools, M., Stouthuysen, K., & Van den Abbeele, A. (2017). Management control for stimulating different types of creativity: The role of budgets. *Journal of Management Accounting Research*, 29(3), 1-21.
- Davila, A., & Ditillo, A. (2017). Management control systems for creative teams: Managing stylistic creativity in fashion companies. *Journal of Management Accounting Research*, 29(3), 27-47.
- Dorenbosch, L., Engen, M. L. V., & Verhagen, M. (2005). On-the-job innovation: The impact of job design and human resource management through production ownership. *Creativity and Innovation Management*, 14(2), 129-141.
- Eisenberger, R., & Aselage, J. (2009). Incremental effects of reward on experienced performance pressure: Positive outcomes for intrinsic interest and creativity. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 30(1), 95-117.
- Eisenberger, R., & Cameron, J. (1996). Detrimental effects of reward: Reality or myth? *American Psychologist*, 51(11), 1153-1166.
- Eisenberger, R., & Rhoades, L. (2001). Incremental effects of reward on creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 728-741.
- Eisenberger, R., & Shanock, L. (2003). Rewards, intrinsic motivation, and creativity: A case study of conceptual and methodological isolation. *Creativity Research Journal*, 15(2-3), 121-130.
- Grabner, I. (2014). Incentive system design in creativity-dependent firms. *The Accounting Review*, 89(5), 1729-1750.
- Grabner, I., & Speckbacher, G. (2016). The cost of creativity: A control perspective. *Accounting, Organizations and Society*, 48, 31-42.
- Kachelmeier, S. J., Wang, L. W., & Williamson, M. G. (2019). Incentivizing the creative process: From initial quantity to eventual creativity. *The Accounting Review*, 94(2), 249-266.
- Kachelmeier, S. J., & Williamson, M. G. (2010). Attracting creativity: The initial and aggregate effects of contract selection on creativity-weighted productivity. *The Accounting Review*, 85(5), 1669-1691.
- Kachelmeier, S. J., Reichert, B. E., & Williamson, M. G. (2008). Measuring and motivating quantity, creativity, or both. *Journal of Accounting Research*, 46(2), 341-373.
- Maas, V. S., & Van Rinsum, M. (2013). How control system design influences performance misreporting. *Journal of Accounting Research*, 51(5), 1159-1186.
- Ouchi, W. G. (1979). A conceptual framework for the design of organizational control mechanisms. *Management Science*, 25(9), 833-848.

- Shalley, C. E., & Gilson, L. L. (2004). What leaders need to know: A review of social and contextual factors that can foster or hinder creativity. *The Leadership Quarterly*, 15(1), 33-53.
- Shields, M. D. (2015). Established management accounting knowledge. *Journal of Management Accounting Research*, 27(1), 123-132.
- Simons, R. (1995). *Levers of Control*. Boston, MA, US: Harvard Business School Press.
- Speckbacher, G. (2017). Creativity research in management accounting: A commentary. *Journal of Management Accounting Research*, 29(3), 49-54.
- Speklé, R. F., van Elten, H. J., & Widener, S. K. (2017). Creativity and control: A paradox—Evidence from the levers of control framework. *Behavioral Research in Accounting*, 29(2), 73-96.
- Sprinkle, G. B. (2003). Perspectives on experimental research in managerial accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 28(2-3), 287-318.
- Webb, R. A., Williamson, M. G., & Zhang, Y. M. (2013). Productivity-target difficulty, target-based pay, and outside-the-box thinking. *The Accounting Review*, 88(4), 1433-1457.

Determinantes da satisfação e lealdade dos discentes de programas de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil

Ariane Raquel Axiole de Souza Câmara

<https://orcid.org/0000-0001-7487-0656> | E-mail: raquelaxiole@gmail.com

Clayton Levy Lima de Melo

<https://orcid.org/0000-0003-4397-115X> | E-mail: clayton_levy@hotmail.com

Andersol Luiz Rezende Mol

<https://orcid.org/0000-0001-5915-8070> | E-mail: mol.ufrn@gmail.com

Magaly Aparecida Galvão Dantas de Melo

<https://orcid.org/0000-0002-5645-1703> | E-mail: magalydantas@hotmail.com

Resumo

Objetivo: Analisar se o modelo de satisfação *European Customer Satisfaction Index (ECSI)* mostra-se adequado para verificar os determinantes da satisfação e lealdade dos discentes da pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis no Brasil.

Método: Trata-se de uma pesquisa do tipo *Survey* com estudantes dos 29 programas *stricto sensu* em Ciências Contábeis em funcionamento no ano de 2017, que são avaliados pela Capes. Foram coletadas 331 respostas de 26 PPGs que, após o tratamento dos dados, resultaram em 311 dados válidos, alcançando cerca de 90% dos programas ativos. As análises dos dados foram desenvolvidas mediante utilização da Modelagem de Equações Estruturais.

Resultados: O estudo atendeu aos critérios estatísticos para sua validação e, com as reespecificações realizadas, o modelo conceitual de satisfação discente alcançou adequados índices de ajustamento de qualidade e se mostrou estável e adequado diante da amostra estudada, explicando 96,6% da variação da lealdade e 80,6% da satisfação dos pós-graduandos.

Contribuições: Almeja-se, ao apresentar o modelo estrutural que retrata os determinantes da satisfação discente, contribuir para que os discentes vivam o aprendizado acadêmico com elevado grau de satisfação, obtenham um bom desempenho e que isso reflita em uma avaliação positiva para a instituição, bem como para área de ensino da Contabilidade.

Palavras chave: Satisfação Discente, Lealdade Discente, Modelo Europeu de Satisfação.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 19/11/2019. Pedido de Revisão em 26/11/2019. Resubmetido em 7/12/2019. Aceito em 20/12/2019 por Dr^a Bruna Camargos Avelino (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A partir da década que se iniciou no ano de 2005, a pós-graduação brasileira *stricto sensu* registrou um aumento de aproximadamente 100% no número de programas que integram o Sistema Nacional de Pós-Graduação (SNPG). Os cursos de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis, no mesmo sentido, apresentaram um crescimento significativo a partir dos anos 2000, quando, na época, só existiam quatro cursos de mestrado, todos localizados no sudeste do país. No ano de 2017, dos 29 programas *stricto sensu* em funcionamento, de acordo com a Plataforma Sucupira, 13 PPGs estão localizados na região Sudeste, seguido da região Sul com 7, do Nordeste com 5 e do Centro-Oeste (CAPES, 2017).

A ampliação dos programas de pós-graduação contribuiu para o incremento da produção científica nacional, bem como para a melhoria da qualidade do serviço educacional fornecido pelas Instituições de Ensino Superior (IES) com a inserção de novos mestres, doutores e especialistas na academia brasileira. Logo, o nível educacional assumiu uma nova perspectiva, ao ser avaliado, como um dos elementos de maior relevância tanto no processo de formação dos indivíduos quanto no estímulo ao desenvolvimento educacional do país (Santos-Neto, 2016).

Inúmeros pesquisadores julgam importante para uma IES ter conhecimento acerca das necessidades, expectativas e anseios de seus discentes, para que assim possam garantir a qualidade e a continuidade de seus cursos e programas de ensino (Ostergaard & Kristensen, 2005; Alves & Raposo, 2010; Turkyilmaz, Temizer & Oztekin, 2018). Souza e Reinert (2010) consideram a satisfação um aspecto considerável, em toda forma de aprendizado, e de modo especial na vida acadêmica. À vista disso, a literatura reúne estudos desenvolvidos sob a égide da satisfação discente, a partir dos enfoques psicopedagógicos, de âmbito nacional, ou do *marketing* educacional no contexto internacional.

Com base nessa última perspectiva, as pesquisas internacionais e, contemporaneamente, as pesquisas nacionais têm utilizado os construtos pautados no European Customer Satisfaction Index (ECSI) para verificar os determinantes e consequências da satisfação discente na educação superior, uma vez que o modelo europeu permite explicar, de forma consistente e confiável, a satisfação dos discentes de diferentes níveis de ensino e aprendizagem.

O ECSI adaptado para a percepção discente é um modelo estrutural econométrico que relaciona a satisfação do indivíduo aos seus condicionantes, a exemplo da imagem da instituição, as expectativas dos discentes, a qualidade percebida dos serviços, o valor percebido e a lealdade. Esta última, por sua vez, figura como um indicador de desempenho que propicia a compreensão das dimensões formadoras da satisfação dos discentes, bem como apresenta o fator resultante da satisfação.

Apesar de a literatura apresentar inúmeras pesquisas acerca da satisfação, as investigações desenvolvidas sobre satisfação discente, tanto na literatura internacional quanto na nacional, predominantemente, analisaram a satisfação dos discente dos cursos de graduação e, na maioria das vezes, com alcance local e institucional. Percebe-se, de forma geral, a escassez de pesquisas que investigam a temática da análise da satisfação discente, com abrangência nacional, contemplando os alunos da pós-graduação, constatação similar observada também de modo específico na área de Ciências Contábeis.

Considerando as evidências apresentadas e a necessidade de novas pesquisas que investiguem a satisfação discente, elaborou-se a seguinte questão de pesquisa: o modelo de satisfação discente *European Customer Satisfaction Index* é adequado para analisar os determinantes da satisfação e lealdade dos discentes da pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis do Brasil? Visando responder ao problema pesquisa proposto, esta pesquisa tem por objetivo analisar por meio da modelagem de equações estruturais se o modelo ECSI mostra-se adequado para verificar os determinantes da satisfação e lealdade de alunos de mestrado e doutorado em Ciências Contábeis no Brasil.

A justificativa deste estudo baseia-se na importância de compreender o discente diante de suas necessidades atuais e pretensões futuras, buscando atingir a excelência acadêmica do curso e fortalecer o processo de aprendizagem, assim como de preencher a lacuna de conhecimento existente no âmbito da satisfação discente no campo da pós-graduação brasileira, em específico na área das Ciências Contábeis.

Ademais, a aferição de um modelo econométrico que analisa a satisfação discente e toda a estrutura latente que a condiciona e a sua consequência evidencia os aspectos singulares de tal população os quais devem ser analisados com o propósito de subsidiar o desenvolvimento contínuo dos programas de ensino. Nessa perspectiva, visa contribuir para a discussão tanto na literatura nacional quanto internacional, que estuda a satisfação dos estudantes e suas implicações, colaborando com o progresso da temática.

A amostra do estudo alcançou a representatividade de 90% dos programas de pós-graduação ativos no Brasil, e o corpo discente respondeu a um questionário estruturado composto de 44 questões baseadas no modelo estudado.

Os resultados evidenciaram que o modelo *ECSI* é adequado para a investigação dos fatores que discriminam a satisfação e a lealdade discente no âmbito da pós-graduação brasileira, alcançando índices de explicação superiores a 70%, indicando, assim, que os determinantes da satisfação e lealdade discentes são o valor percebido, a qualidade percebida com os elementos humanos, atuando de forma direta, os construtos da imagem e expectativas e qualidade percebida de elementos não humanos como dimensões mediadoras.

2. Revisão de Literatura

2.1 O *European Customer Satisfaction Index (ECSI)*

A satisfação pode ser compreendida como um conjunto de sentimentos e atitudes que influencia determinada situação, ou seja, é uma resposta afetiva durante certo período resultante da avaliação da qualidade dos serviços fornecidos (Cunha, Gomes & Beck, 2016). Sendo assim, a satisfação figura como uma medida crítica do desempenho do serviço oferecido, ponderado por suas pretensões e necessidades.

Em função da relevância da satisfação do indivíduo para as organizações e para a qualidade de vida de uma forma geral, diversos países possuem um índice nacional para medir e acompanhar a satisfação dos indivíduos em relação as organizações de vários setores da economia.

Os principais índices e barômetros nacionais que procuram avaliar a satisfação no tocante aos serviços recebidos de acordo com a literatura são: o *Swedish Customer Satisfaction Index (SCSI)*, o *American Customer Satisfaction Index (ACSI)*, o *Norwegian Customer Satisfaction Barometer (NCSB)* e o *European Customer Satisfaction Index (SARMENTO, 2010)*. Para Anderson e Fornell (2000), a principal vantagem dos índices de satisfação apresentados acima é o fato de serem medidas nacionais uniformes, que utilizam de um mesmo processo para estimar a satisfação dos indivíduos, e, dessa forma, possibilitam a realização de comparações, podendo verificar a evolução da qualidade a nível nacional (Fornell, *et al.*, 1996).

O modelo conceitual, a partir do qual esta pesquisa se fundamenta, bem como as hipóteses propostas para o estudo, é o mesmo que originou o *ECSI*. Tal modelo estrutural relaciona a satisfação do indivíduo a partir de seus condicionantes e a sua consequência. Dessa forma, é propiciada a compreensão acerca dos antecedentes e do efeito da satisfação dos discentes.

O que difere o *ECSI* dos demais índices de mensuração da satisfação conhecidos da literatura refere-se à concepção da imagem corporativa como a primeira das dimensões a ser operacionalizada, pois, em sua contextualização, o modelo espera que a variável “imagem” traga um efeito direto e positivo na satisfação dos clientes (Cavalheiro, Tavares, Ferreira, Araujo & Stedile, 2014).

Trabalhos como os de Martensen *et al.* (2000) eskildsen *et al.* (2000) encontraram que o modelo europeu consegue explicar, de forma consistente e confiável, a satisfação discente e pode ser utilizado por diferentes níveis de ensino e aprendizagem e segmentos de estudantes, uma vez que é capaz de fornecer respostas para as seguintes questões: **Quão satisfeitos e leais são os discentes? Como se origina a satisfação e lealdade dos alunos em sua universidade? Qual são os índices de satisfação e lealdade discentes de uma universidade em comparação com outras instituições?**

Para sustentar a escolha de tal modelo estrutural, as referências indicam os trabalhos empíricos que, de forma direta ou indireta, sugerem a utilização dessas variáveis latentes sugeridas pelo *ECSI*. A Tabela 1 apresenta os construtos do modelo, bem como traz a definição de cada uma, os autores e os estudos base que alicerçam o modelo teórico.

Tabela 1

Suporte Teórico do modelo *European Customer Satisfaction Index (ECSI)*

Variáveis Latentes	Definição	Autores/Ano
Imagem	É a impressão geral que uma pessoa possui acerca de um determinado serviço; é a soma de todas as crenças que o indivíduo tem sobre este.	Yugo e Reeve (2007); Alves e Raposo (2010); Duarte, Alves e Raposo (2010).
Expectativas	É a avaliação das experiências do indivíduo e consiste na expectativa destes que determinado evento seja confirmado.	Voss, Gruber e Szmigin, (2007); Gruber, Reppel, Szmigin e Voss (2008)
Qualidade percebida	Refere-se à avaliação que reflete a percepção dos indivíduos acerca dos fatores específicos ou dimensões da qualidade do serviço (seja ela proveniente de elementos humanos ou não humanos).	Sadiq-Sohail e Shaikh (2004); Telford e Masson (2005); Chiandotto, Bini e Bertaccini (2007); Lourenço e Knop (2011)
Valor percebido	Diz respeito à avaliação geral feita da utilidade do serviço com base na percepção daquilo que é recebido em função do que é entregue (comparação entre benefícios e sacrifícios).	Parasuraman e Grewal (2000); McDougall e Levesque (2000); Ledden, Kalafatis e Samouel (2007).
Satisfação	Satisfação diz respeito ao sentimento de prazer ou desapontamento resultante da comparação entre a percepção qualidade percebida (desempenho) do serviço recebido com as expectativas prévias.	Anderson, Fornell e Lehmann, (1994); Johnson, Gustafsson, Andreassen, Lervik e Cha (2001); Alves e Raposo (2006); Rodrigues e Liberato (2016)
Lealdade	Lealdade é o compromisso que um indivíduo assume de voltar a escolher determinado serviço e de recomendá-los a outros.	Eskildsen <i>et al.</i> (2004); Ostergaard e Kristensen (2005); Morgeson, Mithas, Keiningham e Aksoy (2011); Fernandes, Ross e Meraj (2013)

Fonte: elaboração própria conforme revisão da literatura

É preciso frisar que as variáveis do modelo *ECSI* apresentadas acima não são diretamente observáveis. Para cada uma das variáveis latentes, um conjunto de indicadores observáveis são associados, sob o formato de um questionário com 44 questões, com o propósito de captar os comportamentos especificados.

À luz do *European Customer Satisfaction Index* e das evidências empíricas, foram estabelecidas as seguintes hipóteses relacionadas com o objetivo traçado (Tabela 2), justificadas a partir da revisão teórica realizada.

Tabela 2

Relações hipotéticas investigadas neste estudo sob a perspectiva do ECSI

Hipótese de pesquisa	Estudos empíricos que indicam essa relação
H1: A imagem do PPG exerce influência positiva na formação das expectativas dos discentes	Martensen <i>et al.</i> (2000), Johnson <i>et al.</i> (2001), Cruz (2013), Cassel e Eklof (2001), Eurico, Silva e Valle (2015) e Cavalheiro <i>et al.</i> (2014)
H2: A imagem do PPG exerce influência positiva no valor percebido pelos discentes	Martensen <i>et al.</i> (2000), Pereira <i>et al.</i> (2016), Cavalheiro <i>et al.</i> (2014), Palacio, Meneses e Pérez (2002), Alves e Raposo (2006; 2010), Kristensen, Eurico, Silva e Valle (2015) e Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018).
H3: A imagem do PPG exerce influência positiva na satisfação dos discentes	Eurico, Valle e Silva (2013), Egyir (2015), Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018), Martensen <i>et al.</i> (2000), Pereira <i>et al.</i> (2016), Cavalheiro <i>et al.</i> (2014)
H4: A imagem do PPG exerce influência positiva na lealdade dos discentes	Alves e Raposo (2006;2010), Martensen <i>et al.</i> (2000), Pereira <i>et al.</i> (2016), Cavalheiro <i>et al.</i> (2014), Palacio, Meneses e Pérez (2002), Alves e Raposo (2006; 2010), Kristensen, Martensen e Gronholdt (1999), Eurico, Silva e Valle (2015) e Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018)
H5: As expectativas dos discentes exercem influência positiva na qualidade percebida acerca do PPG	Fornell <i>et al.</i> (1996), Zeithaml e Bitner (2003), Gonçalves-Filho, Guerra e Moura (2004), Cruz (2013), Cavalheiro <i>et al.</i> (2014) e Pereira <i>et al.</i> (2016)
H6: As expectativas dos discentes exercem influência de forma positiva no seu valor percebido	Alves e Raposo (2006) e Cavalheiro <i>et al.</i> (2014), Fornell <i>et al.</i> (1996) e Ostergaard e Kristensen (2005)
H7: A qualidade percebida exerce influência direta no valor percebido dos discentes	Fornell (1992), Telford e Masson (2005), Cruz (2013) e Pereira <i>et al.</i> (2016),
H8: A qualidade percebida exerce influência de forma positiva a satisfação dos discentes	Alves e Raposo (2006), Gonçalves Filho, Guerra e Moura (2004), Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018), Martensen <i>et al.</i> (2000) e Ostergaard e Kristensen (2005)
H9: A qualidade percebida exerce influência de forma positiva na lealdade dos discentes	Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018)
H10: O valor percebido exerce influência de forma positiva na satisfação discente	Alves e Raposo (2006), Egyir (2015), Gonçalves Filho, Guerra e Moura (2004), Ostergaard e Kristensen (2005), Eurico, Silva e Valle (2015) e Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018)
H11: A satisfação do discente com a sua experiência educacional exerce influência de forma direta e positiva na sua lealdade em relação ao seu PPG	Martensen <i>et al.</i> (2000), Ostergaard e Kristensen (2005), Alves e Raposo (2006), Gonçalves-Filho, Guerra e Moura (2004), Duarte (2013), Eurico, Silva e Valle (2015), Henning-Thurau, Langer e Hansen (2001), Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018), Cavalheiro <i>et al.</i> (2014), Faé (2016) e Pereira <i>et al.</i> (2016)

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa (2017)

Nessa perspectiva, a investigação acerca da satisfação discente e as dimensões que a constituem despontam como um método relevante na avaliação da eficiência dos serviços educacionais, contribuindo com indicadores de qualidade na percepção de quem utiliza o serviço, conhecendo a sua imagem institucional, e compreendendo as expectativas dos estudantes, bem como o valor percebido pretendido ao ter escolhido cursar o programa, ou seja, aspectos que possibilitam que as instituições possam identificar seus pontos fracos e, com isso, possam alcançar a satisfação discente almejando garantir que sejam leais ao curso.

À vista disso, pretende-se contribuir para área do ensino das Ciências Contábeis, no tocante aos programas de pós-graduação *stricto sensu*, para que entendam o seu aluno perante suas necessidades atuais e anseios futuros, buscando atingir a excelência acadêmica e fortalecer o processo de aprendizagem, procurando a aproximação das relações acadêmicas entre alunos e o seu PPG.

2.2 Estudos empíricos acerca da satisfação discente sob a perspectiva do ECSI

Para sustentar a escolha do modelo estrutural, as referências indicam os trabalhos empíricos, que, de forma direta ou indireta, respaldam a utilização dessas variáveis latentes. Na Tabela 3, são elencados os estudos que aplicaram a metodologia do ECSI e os principais resultados logrados.

Tabela 3

Pesquisas recentes que utilizaram o modelo ECSI no contexto educacional

Autor/Ano	Finalidade e Metodologia	Resultados
Martensen <i>et al</i> (2000)	A pesquisa procurou desenvolver e aplicar um modelo de qualidade percebida, satisfação e lealdade discente inspirada no modelo ECSI. O estudo foi desenvolvido com estudantes de variados cursos de uma universidade pública da Dinamarca. A coleta de dados aconteceu a partir de correspondência e o índice de resposta foi de 24%.	Os autores chegaram ao resultado de que a estrutura do ECSI se adaptou satisfatoriamente ao contexto educacional. O modelo se mostra flexível para diferentes instituições de ensino superior.
Ostergaard e Kristensen (2005)	O trabalho teve como intuito evidenciar o potencial da aplicação do modelo ECSI para mensurar a satisfação discente. O estudo foi aplicado com estudantes da educação superior, nos níveis de graduação, mestrado e doutorado da Aarhus School of Business localizada na Dinamarca.	O estudo demonstrou que, entre as variáveis latentes exógenas os alunos possuem uma expectativa alta e uma percepção baixa em relação à qualidade dos serviços. Nas variáveis latentes endógenas do modelo, o valor percebido e lealdade na percepção dos alunos apresentaram um índice maior quanto à satisfação.
Alves e Raposo (2006)	O propósito do estudo foi testar um modelo explicativo de satisfação do ensino superior (ECSI) para compreender os fatores que influenciam a satisfação de estudantes. O modelo foi testado por meio de equações estruturais com estudantes de diversas áreas de conhecimento da educação superior em Portugal.	A pesquisa constatou que a variável que mais influencia a satisfação dos discentes do ensino superior é a imagem da instituição, acompanhada do valor percebido e, em seguida, da qualidade percebida. O estudo também apontou a existência de uma influência negativa das expectativas sob a satisfação. A lealdade foi apontada como a principal consequência da satisfação.
Alves e Raposo (2010)	O objetivo desse estudo foi analisar a influência da imagem da instituição na satisfação e lealdade dos alunos. Para isso, a pesquisa utilizou um modelo adaptado do ECSI testado por meio de equações estruturais com discentes de várias áreas das universidades públicas do ensino de Portugal.	Os resultados encontrados indicaram um forte impacto da imagem da instituição na satisfação discente, seja de forma direta ou indireta. No tocante à lealdade, a influência da imagem na sua formação é menor, porém significativa, influência essa que se torna maior a partir dos efeitos indiretos.
Eurico, Valle e Silva (2013)	O trabalho objetivou compreender os fatores que influenciam os graduados em turismo que trabalham na área. Empregou-se a metodologia ECSI adaptada.	Os autores concluíram que o ECSI se mostrou adequado para avaliar a satisfação discente e os achados sugerem que a imagem institucional é o preditor mais significativo da satisfação discente, sendo a lealdade uma consequência direta da satisfação.
Cavalheiro <i>et al.</i> (2014)	Avaliar os determinantes da satisfação geral dos estudantes de uma instituição de ensino superior privada do noroeste do Rio Grande do Sul a partir do modelo europeu de satisfação discente.	Os resultados assinalaram para o valor percebido, imagem da instituição e as expectativas como capazes de explicar 78% da satisfação dos alunos dessa instituição.
Egyir (2015)	O estudo se propôs a investigar os antecedentes da satisfação e lealdade discente do ensino superior de Ghana. A amostra compreendeu os alunos da University of Ghana. A pesquisa aplicou um modelo adaptado do ECSI.	O estudo indicou o valor percebido, a imagem da instituição e a qualidade percebida como os antecedentes que influenciam positivamente o nível de satisfação discente. Adicionalmente, observaram que a satisfação implica, positivamente, lealdade dos alunos.
Pereira <i>et al.</i> (2016)	Propor e validar um modelo de satisfação discente baseado no ECSI. A amostra contemplada pelo estudo é formada por alunos vinculados aos cursos do centro de ciências sociais aplicadas de duas instituições privadas de ensino do Rio Grande do Sul.	O ECSI se mostrou aplicável no contexto educacional brasileiro. E indicou que a imagem institucional influencia de forma direta e significativa o valor percebido, a satisfação e lealdade dos discentes dessas instituições.

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa (2017)

Os trabalhos empíricos observados por intermédio da Tabela 3 apresentam a aplicabilidade do *ECSI* para a investigação da satisfação e lealdade dos discentes, tanto no contexto internacional quanto no nacional, bem como subsidiam a utilização de tal modelo para condução da investigação da pesquisa em evidência. Da mesma forma, torna-se pertinente a análise da insuficiência de estudos, tendo como campo os cursos de pós-graduação. Com isso, torna-se relevante a pesquisa que possui, entre outros aspectos, a finalidade de ampliar os estudos direcionados para o público-alvo: os pós-graduandos.

Dessa forma, avaliar a satisfação discente quanto ao programa que está cursando é essencial para as instituições, visto que viabiliza uma reflexão a respeito da qualidade percebida pelos alunos acerca dos serviços educacionais prestados pela instituição, de uma forma geral, e provê subsídios para a melhoria da qualidade dos cursos oferecidos e sua continuidade (Andrade, Tavares & Valle, 2000; Santos-Neto, 2016).

3. Procedimentos Metodológicos

A presente pesquisa se caracteriza como descritiva em relação ao objetivo, com abordagem quantitativa. O instrumento de coleta de dados utilizado foi um questionário estruturado, adaptado dos estudos de Ostergaard e Kristensen (2005), Martensen, *et al.* (2000) e Paswan e Young (2002), sob a perspectiva do *ECSI*, que resultou em um *survey* com 44 questões associadas as 6 variáveis latentes que compõem os determinantes da satisfação e lealdade discente.

Com o propósito de avançar em relação aos estudos precedentes, essa pesquisa incorporou o instrumento original aplicado por Ostergaard e Kristensen (2005), com 31 variáveis observáveis orientadas com o propósito de captar os determinantes da satisfação e lealdade discente através da óptica do *marketing* segundo o *ECSI*, indicadores provenientes dos estudos de Martensen *et al.* (2000) e Paswan e Young (2002), os quais apresentam um aspecto psicopedagógico da satisfação discente, contemplando questões mais detalhadas em relação a aspectos da qualidade percebida. Dessa forma, resultou em um *Survey* com 44 questões associadas às 6 variáveis latentes que compõem os determinantes da satisfação e a lealdade discente.

O instrumento original tem sua investigação norteada pelo viés do *marketing* educacional, que verifica a satisfação por meio dos construtos e indicadores, em que os estudantes são considerados como consumidores, pois esperam e se comportam em direção ao serviço que recebem. O ponto de vista da perspectiva psicopedagógica analisa a satisfação discente verificando os indicadores específicos relacionados com a interação discente-docente, bem como o ambiente acadêmico e a postura do docente ao ministrar os conteúdos das disciplinas.

O questionário utilizou uma escala tipo *likert* ordinal, de sete pontos (1 a 7), com as perguntas distribuídas de forma aleatória, nomeada no primeiro e último rótulo em conformidade com cada questão, com a intenção de fornecer um melhor entendimento para os respondentes com relação ao que cada questão busca captar. A rotulagem das categorias de resposta de acordo com Weijters, Cabooter e Schillewaert (2010), é um aspecto importante, pois pode interferir nos resultados

A amostra utilizada nesse estudo é do tipo não probabilística, de abrangência nacional, formada por estudantes de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis identificados por meio de consulta ao sítio eletrônico da Capes por intermédio da plataforma Sucupira, em que, após a aplicação de filtros de área básica e área de concentração com as palavras “ciências contábeis, contabilidade e controladoria”, com a finalidade de refinar a pesquisa, resultou em uma população de 29 PPGs, sendo eles 4 profissionais e 25 acadêmicos, compreendendo uma população de 1.205 discentes, no período de 2017.2. A divulgação do *link* do questionário de pesquisa se deu por meio do endereço de e-mail salvo no cadastro do PPG na plataforma Sucupira. Os envios ocorreram entre últimos decêndios de outubro e dezembro de 2017, mesmo período em que o questionário hospedado no *google docs* ficou aberto para receber respostas.

A pesquisa alcançou respondentes em 26 programas e foram coletadas 323 observações válidas. Dessa forma, verificaram, preliminarmente, os pressupostos para aplicação das análises multivariadas, obedecendo às etapas metodológicas pertinentes, tratamento dos dados perdidos, inexistência de *outliers*, ausência de multicolinearidade e a normalidade multivariada.

A análise prévia dos dados consistiu em verificar a existência de dados ausentes, por meio das análises descritivas de frequência das variáveis, em que foram analisadas as medidas de tendência central, de distribuição e de achatamento da amostra, detectando-se a existência de dois dados ausentes na variável observável (Q2), que representou um percentual de 0,6% sob os dados totais. Dessa forma, com o intuito de evitar que essa omissão afetasse alguma propriedade da variável, mesmo o percentual encontrado de dados omissos estando abaixo do que indica Hair, Black, Babim, Anderson e Taham (2009), que, não devem estar abaixo de 5 ou 10%, optou-se pela retirada dos casos no banco de dados. Assim, foram excluídas as observações dos sujeitos 161 e 245.

O tratamento para o diagnóstico de *outliers* realizou-se por meio da medida de diagnóstico visual com diagramas de extremos e quartis (*boxplots*), e utilizando-se os desvios-padrão como mecanismo de comparação dos casos. Consideraram-se escores padronizados das variáveis, utilizando um procedimento no *software* estatístico, que transforma cada valor de resposta em desvio-padrão; utilizou-se o que indica Hair *et al.* (2009) para avaliar se os casos estão entre 2,5 e 4,0 desvios. Constataram-se 11 casos em que os sujeitos apresentaram respostas extremas inferiores a 4,0 desvios-padrões da média da variável pesquisada. Desse modo, os sujeitos 40,84, 103, 132,133, 206, 209, 242, 248, 316 apresentaram respostas extremas inferiores ao limite máximo estipulado de desvios-padrões, sendo considerados *outliers* e retirados do banco de dados. Após as devidas exclusões das observações extremas, o banco de dados totalizou 311 respostas válidas consideradas para a análise dos dados desta pesquisa.

Para a verificação da consistência do instrumento de medida, utilizou-se teste Alfa de Cronbach, que mede, em uma escala de 0 a 1 ($0 < \alpha < 1$), a consistência interna de um questionário aplicado. Esta estatística mede coerência das respostas que avaliam cada item. Valores superiores a 0,7 são indicadores de boa consistência e acima de 0,8 de muito boa confiabilidade do questionário de pesquisa. Os coeficientes calculados para cada construto latente e seus respectivos indicadores apresentaram uma consistência interna do instrumento de pesquisa de classificação muito boa, com o alfa variando entre 0,8 e 0,9 e o do questionário inteiro de 0,98.

A verificação da existência de multicolinearidade utilizou o fator de inflação de variância, o VIF (*Variance Inflation Factor*), tendo como parâmetro o limite indicado por Gujarati (2011) de que um $VIF \leq 10$ aponta para ausência de multicolinearidade. A análise dos VIFs realizada no âmbito da regressão linear múltipla apontou para a ausência de multicolinearidade, em que todas as variáveis exógenas apresentaram VIFs bem menores que o limite de 10, e dessa forma, todas foram mantidas ao modelo original proposto para a análise da satisfação e lealdade discente.

E, por fim, o último pressuposto aferido foi o teste de Normalidade Multivariada, que foi realizado por meio da observação das medidas de forma de distribuição, de assimetria (*sk*) e curtose (*ku*). Para a aceitação do pressuposto da normalidade dos dados, neste estudo utilizou-se como base $sk \leq 2$ e $ku \leq 7$. Constatou-se, por meio dos resultados dos testes realizados, que, ao observar os valores de *sk* e *ku*, não houve violação séria do pressuposto de normalidade, uma vez que todos os valores de *sk* foram inferiores a 2 e os de *ku* inferiores a 7.

Assim, não foram constatadas condições extremas de violação da normalidade, isto é, a qualidade dos índices de ajustamento e das estimativas dos parâmetros não são questionáveis, o que viabilizou a aplicação do método da Máxima Verossimilhança.

Em seguida realizaram-se a caracterização da amostra e a análise descritiva dos dados. Essas foram analisadas por meio das análises multivariadas, envolvendo Análise Fatorial Exploratória e Confirmatória, por meio da Modelagem de Equações Estruturais. A Tabela 4 apresenta os procedimentos, testes estatísticos sua finalidade e os autores que fundamentam sua aplicação neste estudo para alcançar o objetivo traçado.

Tabela 4

Técnicas multivariadas utilizadas na pesquisa

Procedimentos	Técnica estatística	Finalidade da aplicação	Autor
Análise Fatorial Exploratória	Análise Fatorial Exploratória – Teste de Kaiser-Meyer-Okin (KMO)	Buscar dimensões subjacentes para saber o que é mais importante ou mais significativo em um conjunto de variáveis. Verificar os padrões das relações e correlações sobre um vasto número de variáveis do modelo teórico proposto, com o objetivo de se estabelecer um fator, por meio do qual se observa as diferenças entre os respondentes em uma escala de testes estabelecida.	Hair <i>et al</i> (2009); Corrar, Paulo e Dias Filho (2007)
	Análise Fatorial Exploratória – Esfericidade de Bartlett		
	Análise Fatorial Exploratória - Comunalidades		
	Análise Fatorial Exploratória – Matriz de correlação anti-imagem		
	Análise Fatorial Exploratória – Variância total explicada		
Modelagem de Equações Estruturais com a utilização da Análise Fatorial Confirmatória	Análise Fatorial Exploratória-Carga fatorial dos componentes	Testar as hipóteses que tratam das relações das variáveis contidas no modelo teórico proposto pelo ECSI, avaliando o modelo com uma perspectiva global de análise, validando as suposições acerca dos dados coletados e suas relações entre si.	Marôco (2014); Hair <i>et al</i> (2009)
	CMIN/DF (qui-quadrado sobre graus de liberdade)		
	CFI (<i>comparative fit index</i>)		
	GFI (<i>goodness of fit index</i>)		
	TLI (índice de Tucker-Lewis)		
RMSEA (<i>root mean error of approximation</i>)			

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa (2017)

A AFE, em concordância com o objetivo do estudo, foi utilizada para estudar as estruturas subjacentes e relações entre as seis variáveis latentes com suas respectivas variáveis observáveis, individualmente, totalizando 44 variáveis manifestas do modelo *ECSI* proposto para os discentes. Tal procedimento pertence, visto que o presente estudo ampliou os estudos precedentes integrando outros indicadores ao instrumento original aplicado por Ostergaard e Kristensen (2005).

Vale salientar que, embora se utilize a AFE, a priori, a estrutura latente dos dados ainda é pouco conhecida. Este trabalho foi guiado por um conhecimento teórico prévio a partir do conteúdo desenvolvido nos capítulos 2 e 3, nesse sentido, não sendo uma análise fatorial completamente exploratória.

A extração do número adequado de fatores foi realizada aplicando o método de Componentes Principais com o critério de autovalor (*Eigenvalue* ≥ 1). Para melhorar a interpretação da solução fatorial, utilizou-se a rotação ortogonal Varimax, em que os fatores assumem uma base independente no espaço vetorial, corroborando para minimização de *cross-loadings* ou ambiguidade vetorial.

Observaram-se as recomendações propostas por Hair *et al.* (2009), nas quais devem-se analisar os seguintes testes estatísticos e medidas e atentar-se para os valores recomendados: i) cargas fatoriais dos componentes $\geq 0,30$, ii) as comunalidades de cada variável $\geq 0,50$, iii) teste de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) $\geq 0,50$, como medida de adequação amostral (*Measurement Sampling Adequacy-MAS*), iv) teste de esfericidade de *Bartlett* $< 0,001$, v) percentual de variância acumulada das variáveis para o fator latente gerado $\geq 60\%$ e autovalor > 1 . Realizou-se também a análise da matriz de correlação anti-imagem para aferir a medida de adequação da amostra para cada variável, devendo todos os elementos na diagonal da matriz serem $> 0,5$ para fundamentar sua retenção na análise.

Após a análise exploratória, tratou-se agora de realizar uma análise confirmatória da estrutura fatorial, a fim de confirmar os padrões estruturais verificando os índices de qualidade de ajustamento observando os valores de referências indicados por Marôco (2014) e Hair *et al.* (2009). As etapas metodológicas desenvolvidas em tal etapa são indicadas por Marôco (2014) para a modelagem de equações estruturais, que abrange: identificar o modelo, estimar os parâmetros, avaliar os critérios de ajustamento, reespecificar e validar o modelo a partir da modelagem de equações estruturais.

4. Análise dos Resultados

4.1 Resultados da Análise Fatorial Exploratória (AFE)

Os resultados da análise fatorial exploratória dos modelos resultantes das variáveis testadas do modelo *ECSI* discentes estão evidenciadas na Tabela 5 a seguir.

Tabela 5

Resultados da análise fatorial exploratória das variáveis do modelo *ECSI*

Fator	Variável observável	Comunalidades	Carga fatorial	Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	Teste de esfericidade de Barlett	Matriz anti-imagem		Variância total explicada	
						Média do MSA	Valor mínimo	Autovalor > 1	(%)
Imagem	IM1	0,63	0,80	0,80	0,000	0,805	0,782	2,66	66,55
	IM2	0,61	0,78						
	IM4	0,70	0,84						
	IM5	0,72	0,85						
Expectativa	E2	0,71	0,84	0,81	0,000	0,816	0,756	2,78	69,63
	E3	0,63	0,79						
	E5	0,65	0,81						
	E7	0,80	0,89						
Qualidade Percebida (E. Humanos)	Q9	0,59	0,77	0,84	0,000	0,84	0,812	3,26	65,32
	Q10	0,73	0,85						
	Q11	0,67	0,82						
	Q12	0,61	0,78						
Qualidade Percebida (E. Não Humanos)	Q13	0,67	0,82	0,89	0,000	0,899	0,859	3,67	61,30
	Q1	0,58	0,76						
	Q3	0,29	0,54						
	Q6	0,71	0,84						
Valor Percebido	Q8	0,63	0,80	0,80	0,000	0,798	0,752	3,15	63,09
	Q14	0,72	0,85						
	Q15	0,75	0,86						
	V1	0,72	0,85						
Satisfação	V2	0,70	0,84	0,92	0,000	0,921	0,903	4,62	77,03
	V3	0,63	0,79						
	V4	0,58	0,76						
	V5	0,52	0,72						
	S1	0,85	0,92						
	S2	0,82	0,90						
Lealdade	S3	0,67	0,82	0,86	0,000	0,872	0,806	3,65	73,15
	S4	0,68	0,82						
	S5	0,80	0,89						
	S6	0,81	0,90						
	L1	0,84	0,92						
	L2	0,60	0,78	0,86	0,000	0,872	0,806	3,65	73,15
	L3	0,85	0,92						
	L4	0,76	0,87						
	L5	0,61	0,78						

Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa (2017)

A análise exploratória realizada resultou na exclusão inicial de 9 variáveis observáveis que apresentaram baixas comunalidades (<0,5), ou seja, a parte dos dados explicada pelos fatores comuns. Foram elas: IM3(0,49), E1(0,48), E4(0,31), E6(0,44), E8(0,47), Q2(0,43), Q4(0,47), Q7(0,41), Q5(0,34). Isto é, esses fatores comuns não explicam a variância, indicando que essas variáveis não estão correlacionadas, dessa forma não devem ser incluídas na análise fatorial, conforme indicam Hair *et al.* (2005).

Ainda, por meio da AFE, observou-se que as características psicométricas das variáveis manifestas para a qualidade percebida redundavam em torno de dois fatores latentes. Nesse sentido, reespecificou-se o modelo Teórico de Partida, incorporando os elementos humanos (QPecebidaEH) ou não humanos da qualidade percebida (QPecebidaENH). Desta maneira, a estrutura relacional do ECSI foi adaptada, resultando no modelo exibido na Figura 1.

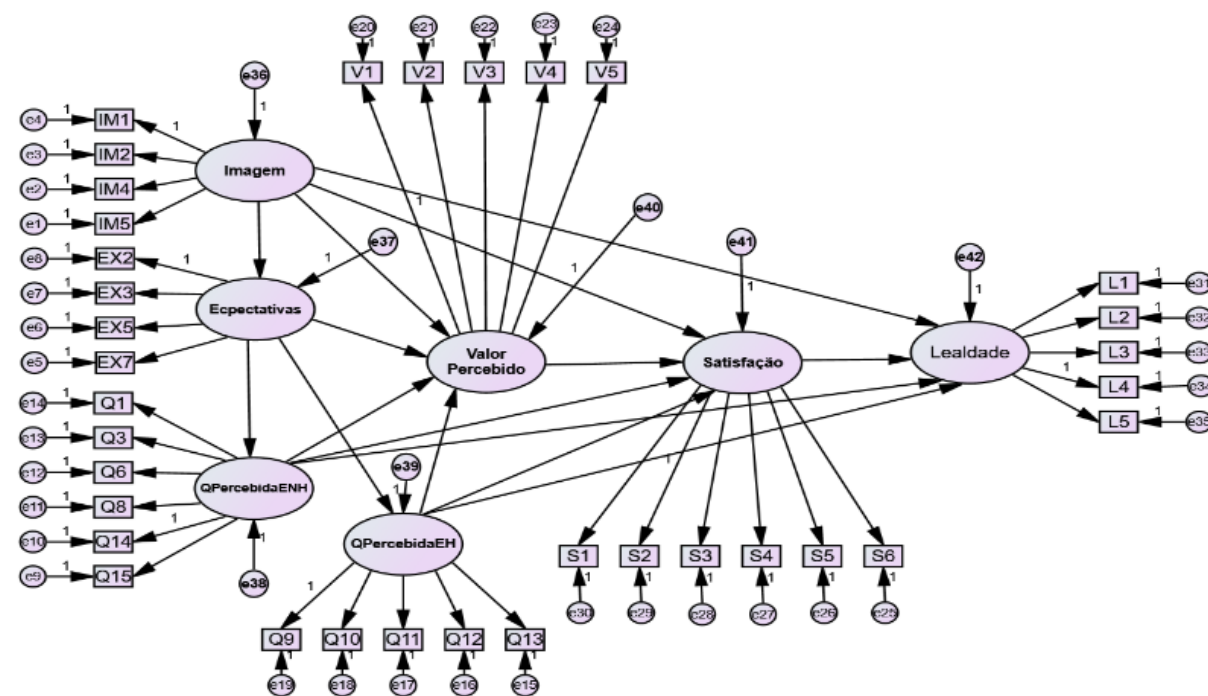


Figura 1. Modelo ECSI para discentes proposto após AFE

Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa (2017)

Martensen *et al.* (2000) e Eskildsen *et al.* (2000), corroborado pelos estudos de Alves e Raposo (2006) e Ostergaard e Kristensen (2005), sugerem a segregação do fator qualidade percebida geral em dois fatores, chamados: qualidade percebida de “hardware” composta por elementos não humanos, como estudos, grade curricular, instalações físicas e outro nomeado de qualidade percebida de “software”, isto é, de elementos humanos, como ensino e contato pessoal com o corpo docente, administração e funcionários.

A divisão da qualidade percebida em elemento humano e não humano, como serão nominados nesta pesquisa, se mostra coerente em uma instituição educacional e, no seu estudo empírico, constatou que essa segregação apresenta propriedades psicométricas mais elevadas sendo, portanto, apropriado à investigação (Martensen *et al.*, 2000), mostrando, dessa forma, que os discentes percebem a qualidade dos serviços educacionais fornecidos por meio de aspectos diferenciados.

4.3 Análise Fatorial Confirmatória (AFC) e Modelagem de Equações Estruturais (MEE)

A Análise Fatorial Confirmatória (AFC) foi realizada por meio do método de Máxima Verossimilhança (*Maximum Likelihood*).

Para se conseguir a estabilidade do modelo empírico de satisfação discente, foi necessário excluir variáveis manifestas IM1 (fator imagem), EX5 (fator expectativa), Q3 e Q15 (fator qualidade percebida de elementos não humanos), Q9 (fator qualidade percebida de elementos humanos), S3 e S6 (fator satisfação). Salienta-se que todas as 35 variáveis manifestas se mostraram adequadas quando analisadas individualmente na AFE. Entretanto, quando da análise do modelo estrutural completo, com todos os fatores em conjunto, necessitou-se excluir estas 7 variáveis manifestas, como forma de se obterem convergência e estabilidade para o modelo. A verificação dos índices de qualidade de ajustamento da AFC observa o que indica Marôco (2014) e Hair *et al.* (2009) com relação aos valores de referências para a análise, conforme exibido na Tabela 6.

Tabela 6

Resultados da AFC para o modelo estrutural de pesquisa

Índices	Resultados dos índices do modelo	Níveis de aceitação
Testes de ajustamento		
Qui-Quadrado (X^2)	801,733	Menor melhor
Graus de liberdade (gl)	335	≥ 1
p-value	0,000	$> 0,05$
Índices absolutos		
CMIN/DF	2,393	< 3
RMSR	0,080	$< 0,08$
GFI	0,844	$> 0,90$
Índices relativos		
CFI	0,935	$> 0,90$
TLI	0,927	$> 0,90$
Índices de discrepância populacional		
RMSEA	0,067	$< 0,08$
Índices de parcimônia		
PCFI	0,829	$> 0,60$
PNFI	0,793	$> 0,60$

Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa (2017)

A análise dos índices de ajustamento possibilita avaliar que para o índice $GFI=0,844$ para o modelo, apresentou um ajustamento moderado. No entanto, todos os demais índices de qualidade alcançaram níveis considerados bons, e todas as variáveis latentes e manifestas foram significantes a 1%. Dessa forma, pode-se verificar que, de forma geral, os índices do modelo proposto mantiveram-se dentro dos padrões de ajustamento considerados adequados.

Adicionalmente, conforme recomenda Marôco (2014), realizou-se a análise dos indicadores de validade dos construtos, com o propósito de avaliar a qualidade do modelo Estrutural. Dessa forma, verificaram-se as validades composta e convergente das variáveis observáveis do modelo, as quais os autores supracitados estimam que os valores aceitáveis para estes indicadores são $\geq 0,70$ para a confiabilidade composta e $\geq 0,50$ para a validade convergente, conforme é evidenciado na Tabela 7.

Tabela 7

Resultados das validades composta e convergente dos fatores

Fator	Validade Composta	Validade Convergente
Imagem	0,75	0,58
Expectativas	0,75	0,56
Qualidade Percebida (E. Humanos)	0,80	0,59
Qualidade Percebida (E. Não Humanos)	0,80	0,60
Valor Percebido	0,83	0,52
Satisfação	0,80	0,74
Lealdade	0,83	0,69

Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa (2017)

Verifica-se, por meio dos resultados da Tabela 7, que os valores apresentados atestam as validades compostas e convergentes de todos os fatores analisados. Os resultados apresentados acerca da análise fatorial confirmatória foram incorporados ao modelo teórico proposto validado na AFC, resultando no modelo de satisfação dos discentes de pós-graduação em Ciências Contábeis no Brasil.

Por conseguinte, após a observação do modelo estrutural de satisfação discente para o contexto da pós-graduação, é fundamental apresentar a variância explicada dos fatores que integram o modelo final. Esta análise permite compreender o quanto cada variável é explicada pelas demais variáveis latentes do modelo.

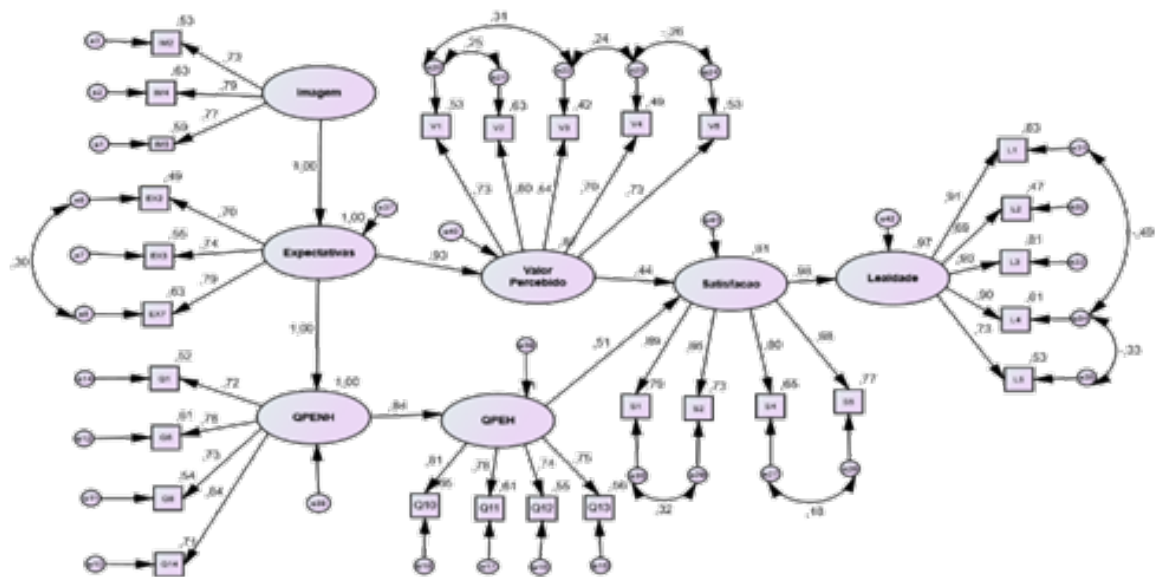


Figura 2. Modelo de pesquisa após Análise Fatorial Confirmatória

Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa (2017)

Tabela 8

Variância explicada das variáveis latentes endógenas

Variáveis latentes endógenas	% Variância explicada do modelo
Expectativas	99,8%
QPENH	99,9%
QPEH	71,2%
Valor Percebido	87,4%
Satisfação	80,6%
Lealdade	96,6%

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa (2017)

A partir dos valores evidenciados na Tabela 8 acerca da variância explicada dos construtos do modelo de pesquisa, verificou-se que 96,6% da variação da lealdade e 80,6% da satisfação dos estudantes de pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil podem ser explicados pelo modelo conceitual salientado na pesquisa. De acordo com o *ECSI Technical Committee* (1998, *apud* Ostergaard & Kristensen, 2005), é requerido que o coeficiente de determinação, o R^2 da satisfação do consumidor, seja de pelo menos 0,65, isto é, o modelo deve ser capaz de explicar pelo menos 65% do que impulsiona a satisfação de um indivíduo.

Constata-se, assim, a prevalência de um modelo com alto poder explicativo, uma vez que as variâncias expressivas indicam que a lealdade e a satisfação discente podem ser medida por alterações nos fatores que integram o modelo *ECSI* discentes, o restante 3,4% e 19,4%, respectivamente para a lealdade e a satisfação, é atribuído aos construtos não considerados no modelo. Com isso, averiguou-se que o modelo *ECSI* adaptado para a perspectiva discente retrata, com alto poder explicativo, as dimensões que influenciam a satisfação e lealdade dos alunos da pós-graduação em Ciências Contábeis do Brasil.

4.3.1 Análise das hipóteses de pesquisa

Por meio da análise das hipóteses, apesar de algumas relações não terem se mostrado significantes para serem mantidas no modelo conceitual proposto para esta pesquisa, de acordo com sua formulação original, o modelo de satisfação *ECSI*, após as reespecificações realizadas, mostrou-se adequado para aferir a satisfação e lealdade dos discentes da pós-graduação *stricto sensu* do Brasil, corroborando os resultados alcançados em estudos equivalentes, coerentes com a literatura que fundamenta o modelo conceitual proposto.

A primeira hipótese do estudo (H1) não foi rejeitada, isto é, verificou-se a associação significativa entre os construtos da imagem e da expectativa. Enfatizando a importância de tal relação, a confirmação da hipótese 1 mostra que a imagem do curso retida pelo discente moldou as suas expectativas. Tal resultado corrobora os achados de Martensen *et al.* (2000), Johnson *et al.* (2001), Cruz (2013), Cassel e Eklof (2001), Eurico, Silva e Valle (2015) e Cavalheiro *et al.* (2014). A análise comprovou a hipótese cinco, pois relata que as expectativas possuem um efeito positivo e significativo na qualidade percebida, resultado esse que está em concordância com os amparados pelos estudos de Fornell *et al.* (1996). Gonçalves-Filho, Guerra e Moura (2004), Zeithaml e Bitner (2003), Cruz (2013), Cavalheiro *et al.* (2014) e Pereira *et al.* (2016), quando defendem que as expectativas têm um impacto significativo e positivo na qualidade percebida. Sendo assim, espera-se que os discentes criem expectativas racionais, a fim de que sejam coerentes com os níveis de qualidade que irão experimentar ao ingressar no curso escolhido.

Verificou-se a não rejeição da sexta hipótese, ou seja, confirmou-se a existência da relação entre as expectativas prévias dos discentes e o valor percebido, resultado similar ao encontrado por Fornell *et al.* (1996), Ostergaard e Kristensen (2005), Alves e Raposo (2006), Cavalheiro *et al.* (2014) e contrário aos achados de Cruz (2013) e Pereira *et al.* (2016). Esse achado expressa que o valor percebido pelo discente com a experiência acadêmica é intimamente relacionado com as expectativas desenvolvidas por eles, de acordo com suas necessidades. Constatou-se também a associação direta entre a qualidade percebida dos elementos humanos e a satisfação, comprovando, assim, a oitava hipótese de pesquisa, bem como os resultados dos estudos de Alves e Raposo (2006), Filho, Guerra e Moura (2004) e Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018). Todos eles observaram que a qualidade percebida é sempre um antecedente da satisfação, oposta aos achados de Pereira *et al.* (2016), visto que a relação mencionada não se mostrou significativa.

A associação positiva entre o valor percebido e a satisfação discente foi comprovada, conforme evidenciado na décima hipótese de investigação, convergindo com os estudos de Alves e Raposo (2006), Filho, Guerra e Moura (2004), Egyir (2015), Ostergaard e Kristensen (2005), Eurico, Silva e Valle (2015) e Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018). O discente quando questiona acerca do valor percebido que está sendo agregado a ele ao cursar o programa de pós-graduação pode ficar diante de um grau elevado de satisfação, que, de forma indireta (mediada pela satisfação), também reflete na lealdade dos alunos, conforme indicam Woodruff (1997) e Gonçalves-Filho, Guerra e Moura (2004).

Por fim, verificou-se igualmente que a satisfação possui uma relação direta e significativa com a lealdade, o que comprova a décima primeira hipótese, ou seja, demonstra a lealdade como uma consequência expressiva da satisfação dos estudantes, evidenciando a importância do construto satisfação na formação da lealdade dos indivíduos, contribuindo para a melhoria da reputação acadêmica do curso. Esse resultado foi apresentado anteriormente pelos estudos de Martensen *et al.* (2000), Ostergaard e Kristensen (2005), Alves e Raposo (2006), Gonçalves Filho, Guerra e Moura (2004), Duarte (2013), Eurico, Silva e Valle (2015), Henning-Thurau, Langer e Hansen (2001), Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018), Cavalheiro *et al.* (2014), Faé (2016) e Pereira *et al.* (2016).

Todavia, algumas relações não se mostraram significativas para serem mantidas no modelo conforme sua concepção original, e as hipóteses que investigaram as relações diretas entre imagem institucional com o valor percebido, com a satisfação e a lealdade, que tinham sido confirmadas pelos estudos de Martensen *et al.* (2000), Pereira *et al.* (2016), Cavalheiro *et al.* (2014), Palacio, Meneses e Pérez (2002), Alves e Raposo (2006; 2010), Kristensen, Martensen e Gronholdt (1999), Eurico, Silva e Valle (2015), Turkyilmaz, Temizer e Oztekin (2018) e Egyir (2015), não se mostraram significativas no estudo proposto.

A investigação acerca das relações originadas do fator “imagem da instituição” mostrou-se contrária ao que se aguardava, visto que foi fundamentada pela literatura da satisfação discente sob a perspectiva do ECSI. Segundo ela, a imagem da instituição figura como a principal impulsionadora das percepções do valor, satisfação e da formação da lealdade dos alunos com a sua instituição. O estudo rejeitou tais relações, apontando que, para os pós-graduandos, a imagem do programa não interfere no valor percebido, na satisfação, nem na lealdade.

No mesmo sentido, as relações entre a qualidade percebida (tanto de elementos humanos quanto não humanos) e o valor percebido que foram rejeitadas neste estudo divergiram dos achados de Fornell (1992), Cruz (2013), Pereira *et al.* (2016) e Telford e Masson (2005) e se assemelharam com os resultados do estudo de Eurico, Silva e Valle (2015). Da mesma forma, o impacto direto entre a qualidade percebida e a lealdade discente também não foi suportado pelos dados obtidos, resultando na rejeição desta hipótese, que corrobora com o resultado de Martensen *et al.* (2000), constatando que não há relação de forma direta, para esta amostra, entre a qualidade percebida e a lealdade.

5. Considerações Finais

A literatura acerca da satisfação a caracteriza como um estado psicológico, o que não possibilita a sua observação de forma direta. Assim ela pode ser compreendida como um traço latente, que deve ser analisado a partir da observação de variáveis secundárias relacionadas que contribuem para a formação de seu conceito específico (Anderson, Fornell & Lehmann, 1994; Fornell *et al.*, 1996; Tontini & Walter, 2011). Considera-se existência de dimensões latentes, como a qualidade percebida, as expectativas, a imagem da instituição, o valor percebido, a lealdade e suas relações como aspectos que fazem a composição da satisfação com todas suas implicações.

No sentido de testar o modelo conceitual proposto por Martensen *et al.* (2000), esta pesquisa objetivou analisar, por meio da modelagem de equações estruturais, se tal modelo de satisfação representa os determinantes de satisfação e lealdade dos estudantes dos cursos de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis do Brasil. A amostra do estudo contemplou cerca de 90% dos PPGs em Ciências Contábeis do Brasil, obtendo, após o tratamento dos dados, 311 respostas válidas.

Os resultados indicaram que das 11 relações hipotéticas formuladas e analisadas por esta pesquisa de acordo com as investigações empíricas e teoria fundamentadas no *ECSI*, seis hipóteses que previam a relação entre a imagem e as expectativas (H1), expectativas e qualidade percebida (H5), associação entre as expectativas e o valor percebido (H6), a qualidade percebida influenciando a satisfação (H8), relação entre o valor percebido e a satisfação (H10) e a influência da satisfação na lealdade (H11), não foram rejeitadas, resultando, assim, no modelo empírico adaptado para aferição da satisfação discente com base no *ECSI*.

No tocante aos resultados dos coeficientes de determinação, estes revelaram que as dimensões anteriores são antecedentes da satisfação e a explicam em 80,6%, indicam que os determinantes da satisfação são o valor percebido, a qualidade percebida com os elementos humanos, atuando de forma direta, os construtos da imagem, expectativas e qualidade percebida de elementos não humanos como dimensões mediadoras. O modelo também demonstrou que seis dimensões anteriores ao construto da lealdade a explicam em 96,6%, tendo a satisfação contribuindo de forma direta e os demais fatores atuando indiretamente.

Constatou-se que resultados logrados por este estudo se assemelham com os seus antecedentes, à medida que todos os fatores que integram o modelo conceitual original *ECSI* foram mantidos após a análise empírica realizada no contexto da pós-graduação brasileira. Entretanto, foi constatado que as relações entre os construtos que integram o modelo, as suas influências nos construtos centrais desta pesquisa, a satisfação e lealdade não se mostraram equivalentes com os estudos precedentes, revelando a diferença de percepção existente entre os discentes da graduação e os da pós-graduação.

O afastamento entre estes grupos de indivíduos se deu sobretudo ao observarmos as relações da imagem institucional e da qualidade percebida, que, nos estudos precedentes, figuraram como dimensões primordiais para compor as relações com a satisfação e lealdade dos discentes. Isto posto, os achados desta pesquisa sugerem que para os indivíduos da pós-graduação, a imagem institucional externa que o programa que está cursando possui, diferentemente dos graduandos, não é um aspecto que contribui diretamente para a formação da satisfação, da sua fidelização com o curso e no seu entendimento quanto ao valor percebido desta experiência acadêmica.

Outro ponto de vista discordante dos estudos anteriores a este, dá-se ao analisarmos as dimensões que permeiam a qualidade percebida pelo discente acerca do programa que está cursando. Os resultados alcançados indicam que, para, os pós-graduandos provenientes das instituições públicas de ensino, amostra representativa desta pesquisa, a qualidade percebida acerca de elementos estruturais da instituição, que servem de apoio para os estudos, não induzem as suas percepções de valor, ao sentimento de satisfação, nem a fidelização deste aluno, evidenciando que para os alunos de IES públicas o corpo docente e as relações humanas, ou seja, a qualidade percebida de elementos humanos, impacta, e forma direta na formação de sua satisfação.

Demonstra-se assim que o aperfeiçoamento dos elementos que envolvem a qualidade percebida de elementos humanos de um curso por parte da coordenação dos programas de pós-graduação apresenta-se como um diferencial para entregar a satisfação ao seu aluno e, com isso, obter a sua lealdade, isto é, a fidelização. Este comportamento pode ser manifestado por meio da adoção do compromisso com o seu curso/PPG e dedicar-se a ele, empenhando-se em conjunto com o corpo docente e coordenação em busca de procurar a constante melhoria para o programa, obtendo índices expressivos de atração de futuros alunos em sua seleção e alcançando um elevado conceito do programa na Capes.

Diante do exposto, após a identificação das dimensões que contemplam a satisfação discente, bem como sua consequência, concluiu-se que a investigação proposta figura como diferencial em relação aos estudos precedentes, que propuseram a análise da satisfação discente, a abrangência nacional e a representatividade de 90% dos PPGs alcançados. Vale salientar também que os estudos que focalizam a satisfação discente são, de certa forma, raros no âmbito da pós-graduação. De maneira semelhante, com base nos resultados apresentados, pode-se afirmar que o modelo de satisfação *ECSI* é adequado para analisar a satisfação e lealdade dos alunos da pós-graduação brasileira, uma vez que alcançou uma boa representatividade de programas analisados e um modelo com significativos índices explicativos.

Sendo assim, ao revelar o modelo estrutural que retrata os determinantes da satisfação discente e procura ir além da avaliação da produção técnica do curso, pretendeu-se lançar um olhar metucioso acerca da experiência acadêmica dos pós-graduandos. E, com os resultados alcançados, contribuir para que os estudantes vivam o aprendizado acadêmico com elevado grau de satisfação e obtenham um bom desempenho. Espera-se que isso reflita em uma avaliação positiva para o programa e toda a área de ensino.

O conhecimento específico gerado por este estudo acerca de como os estudantes de Ciências Contábeis se portam no tocante aos serviços educacionais fornecidos pelo programa de pós-graduação, figura como um diferencial para área ao possibilitar a compreensão das perspectivas dos seus estudantes com a experiência acadêmica. Com isso, espera-se que, de posse de tais informações, seja possível buscar a constante melhoria de seus processos, à luz do que os alunos anseiam. No mais, sem esgotar o potencial de aplicação prática dos resultados da pesquisa proposta, o acompanhamento da avaliação interna da satisfação discente possa contribuir para a melhoria da qualidade do curso (conceito) e para a continuidade dos programas da área.

Referências

- Alves, H., & Raposo, M. (2006). Conceptual Model of Student Satisfaction in Higher Education. *Total Quality Management*, 18(5), pp. 571-588. doi: <https://doi.org/10.1080/14783360601074315>.
- Alves, H., & Raposo, M. (2010). The influence of university image on student behaviour. *International Journal of Educational Management*, 24(1), pp. 73-85. doi: <https://doi.org/10.1108/09513541011013060>.
- Anderson, E. W., Fornell, C., & Lehmann, D. R. (1994). Customer satisfaction, market share, and profitability: Findings from Sweden. *The Journal of Marketing*, 58(3), pp. 53-66. doi: <https://doi.org/10.1177/002224299405800304>.
- Cavalheiro, E. A., Tavares, C. E. M., Ferreira, A. P. A. L., Araujo, R. & Stedile, C. (2014). Modelo europeu de satisfação: um estudo de caso com discentes de uma Instituição de Ensino Superior. *GEPROS. Gestão da Produção, Operações e Sistemas*, 9(1), pp. 131-141. doi: <https://doi.org/10.15675/gepros.v0i1.1122>.
- Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (2017) *Sucupira: Coleta de Dados, Programas de Pós-Graduação stricto sensu no Brasil 2013*. Disponível em: <<http://metadados.capes.gov.br/index.php/catalog/52>>. Acesso em 08 de jun. 2017.
- Chiantotto, B., Bini, M. & Bertaccini, B. (2007). Quality assessment of the University Educational Process: An application of the ECSI model. In: Effectiveness of University Education in Italy. *Physica-Verlag HD*, pp. 43-54. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-7908-1751-5_4
- Cruz, C. S. L. (2013). *Um estudo sobre a satisfação e lealdade dos consumidores na Distribuição Moderna aplicando o Modelo Europeu de Satisfação do Cliente (ECSI): o Caso Português*. Dissertação de Mestrado em Ciências Empresariais. Universidade Fernando Pessoa, Porto, Portugal. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/61015126.pdf>
- Duarte, A. C. C. (2013). *A satisfação dos alunos do ensino superior: o caso do ISEGI-NOVA*. Dissertação de Mestrado em Estatística e Gestão de Informação. Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, Portugal. Recuperado de <https://run.unl.pt/handle/10362/10499>.
- Eskildsen, J. K; Kristensen, K. & Østergaard, P. (2004). The drivers of customer satisfaction and loyalty. The case of Denmark 2000–2002. *Total Quality Management & Business Excellence*, 15(5-6) pp.859-868. doi: <https://doi.org/10.1080/14783360410001680297>.
- Eurico, S. T., Silva, J. A. M. & Valle, P. (2015). O. A model of graduates' satisfaction and loyalty in tourism higher education: The role of employability. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 16, pp.30-42. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jhlste.2014.07.002>.
- Fernandes, C., Ross, K. & Meraj, M. (2013). Understanding student satisfaction and loyalty in the UAE HE sector. *International Journal of Educational Management*, 27(6), pp. 613-630. doi: <https://doi.org/10.1108/IJEM-07-2012-0082>.
- Faé, B. (2016). *Antecedentes da lealdade dos estudantes entre os diferentes níveis de ensino nos institutos federais de educação*. Dissertação. Mestrado em Administração de empresas. Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, 2016. Recuperado de http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Disserta%C3%A7%C3%A3o-%20Bruno%20Fae%20.pdf
- Fornell, C. (1992). A national customer satisfaction barometer: The Swedish experience. *Journal of Marketing*, 56(1), pp. 6-21. doi: <https://doi.org/10.1177/002224299205600103>.
- Fornell, C., Johnson, M.D., Anderson, E.W., Cha, J. & Bryant, B.E. (1996). The American customer satisfaction index: nature, purpose, and findings. *The Journal of Marketing*, 60(4), pp. 7-18. doi: <https://doi.org/10.1177/002224299606000403>.
- Gujarati; D. N. (2011). *Econometria Básica*. (5 ed.). Rio de Janeiro: Amgh Editora.

- Gruber, T., Reppel, A., Szmigin, I. & Voss, R. (2008). Revealing the expectations and preferences of complaining customers by combining the laddering interviewing technique with the Kano model of customer satisfaction. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 11(4), pp. 400-413. doi: <https://doi.org/10.1108/1352275081090150>.
- Hair, J.F., Jr., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Taham, R. L. *Análise Multivariada de dados*. 6 ed. São Paulo: Artemed, 2009. Recuperado de <https://books.google.com.br>.
- Henning-Thurau, T., Lager, M. F. & Hensen, U. (2001). Modelling and managing student loyalty: An approach based on the concept of relationship quality. *Journal of service research*, 3(1), pp. 331-344. doi: <https://doi.org/10.1177/109467050134006>.
- Johnson M.D., Gustafsson A., Andreassen, T.W., Lervik, L. & Cha, J. (2001). The evolution and future of national customer satisfaction index models. *Journal of economic Psychology*, 22(2), pp. 217-245. doi: [https://doi.org/10.1016/S0167-4870\(01\)00030-7](https://doi.org/10.1016/S0167-4870(01)00030-7).
- Johnson, M. D., Nader, G., & Fornell, C. (1996). Expectations, perceived performance, and customer satisfaction for a complex service: The case of bank loans. *Journal of Economic Psychology*, 17(2), 163-182. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(96\)00002-5](https://doi.org/10.1016/0167-4870(96)00002-5)
- Kristensen, K., Martensen, A. & Gronholdt, L. (1999). Measuring the impact of buying behaviour on customer satisfaction. *Total Quality Management*, 10(4/5), pp. 602-614. doi: <https://doi.org/10.1080/0954412997587>.
- Marôco, J. (2014). *Análise de equações estruturais: fundamentos teóricos, software e aplicações*. (2 ed.) Portugal: ReportNumber. Recuperado de <https://books.google.com.br>
- Martensen, A., Grønholdt, L., Eskildsen, J. K., & Kristensen, K. (2000). Measuring student oriented quality in higher education: application of the ECSI methodology. *Sinergie - Rapporti di ricerca*, 9(18), 371-383. Recuperado de [http://pure.au.dk/portal/en/publications/measuring-student-oriented-quality-in-higher-education-application-of-the-ecsi-methodology\(881a5090-24fe-11da-834f-000ea68e967b\)/export.html](http://pure.au.dk/portal/en/publications/measuring-student-oriented-quality-in-higher-education-application-of-the-ecsi-methodology(881a5090-24fe-11da-834f-000ea68e967b)/export.html)
- Morgeson, F.V., Mithas, S., Keiningham, T.L. & Aksoy, L. (2011). An investigation of the cross-national determinants of customer satisfaction. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(2), pp. 198-215. doi: <https://doi.org/10.1007/s11747-010-0232-3>.
- Ostergaard, P. & Kristensen, K. (2005). Drivers of student satisfaction and loyalty at different levels of higher education (HE):-cross-institutional results based on ECSI methodology. *New Perspectives on Research Into Higher Education, Edinburgh, Great Britain*. Recuperado de https://pure.au.dk/portal/files/214/PAPER_SRHE_2005_SESSION_PAPER_6.31.PDF
- Palacio, A. B., Meneses, G. D., & Pérez, P. J. P. (2002). The configuration of the university image and its relationship with the satisfaction of students. *Journal of Educational Administration*, 40(5), pp. 486-505. doi: <https://doi.org/10.1108/09578230210440311>.
- Paswan, A. K. & Young, J. A. (2002). Student evaluation of instructor: a nomological investigation using structural equation modeling. *Journal of Marketing Education*, 24, (3), pp. 193-202. doi: <https://doi.org/10.1177/0273475302238042>.
- Pereira, B. A. D., Cavalheiro, E. A., Potrich, A. C. G., Campara, J. P. & Paraboni, A. L. (2016). Avaliação da satisfação e lealdade discente: validação de ferramenta em universidades brasileiras usando o modelo European Customer Satisfaction Index (ECSI). *Revista Perspectivas Contemporâneas*, 11(1), pp. 100-119. Recuperado de <http://revista2.grupointegrado.br/revista/index.php/perspectivascontemporaneas/article/view/1840/766>

- Rodrigues, A. S. S. & Liberato, G. B. (2016). Fatores Determinantes da Satisfação com a Experiência Acadêmica. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração -RPCA*, 10(2), pp. 18-33. doi: <https://doi.org/10.12712/rpca.v10i2.703>.
- Rodrigues, C. M. C., Santos, D. L., Corso, K. B.;Vieira, K. M. & Faller, L. P. (2012). Satisfação dos Discentes do Curso Noturno de Ciências Contábeis da UFSM: Uma Análise Comparativa. *Revista Eletrônica de Contabilidade*, 6(1), pp. 1-22. doi: <http://dx.doi.org/10.5902/198109465792>.
- Sadiq-Sohail, M. & Shaikh, N. M. (2004). Quest for excellence in business education: a study of student impressions of service quality. *International Journal of Educational Management*, 18(1), pp. 58-65. doi: <https://doi.org/10.1108/09513540410512163>.
- Santos, A. S.N (2016). *Aplicação da Modelagem de Equações Estruturais para Avaliação da Satisfação dos Alunos de Engenharia de Produção de Universidades Privadas Segundo o ENADE 2011*. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção e Sistemas. Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia, GO, Brasil. Recuperado de <http://tede2.pucgoias.edu.br>
- Telford, R. & Masson, R. (2005). The congruence of quality values in higher education. *Quality assurance in education*, 13(2), pp. 107-119. doi: <https://doi.org/10.1108/09684880510594364>.
- Turkyilmaz, A.; Temizer, L. & Oztekin, (2018). A. A causal analytic approach to student satisfaction index modeling. *Annals of Operations Research*, 263(1-2), p. 565-585. doi: <https://doi.org/10.1007/s10479-016-2245-x>.
- Voss, R.; Gruber, T. & Szmigin, I. (2007). Service quality in higher education: The role of student expectations. *Journal of Business Research*, 60(9), pp. 949-959. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2007.01.020>.
- Yugo, J. E. & Reeve, C. L. (2007). Understanding Students' University Educational Image and Its Role in College Choice. *Psi Chi Journal of Undergraduate Research*, 12(1), pp. 9-17. Recuperado de https://cdn.ymaws.com/www.psichi.org/resource/resmgr/journal_2007/Spring07JN.pdf

Percepção de Transparência Ativa e Passiva nas Instituições de Ensino: proposição e validação de um questionário

Kelmara Mendes Vieira

<https://orcid.org/0000-0002-8847-0941> | E-mail: profkelmara@gmail.com

Daniela Pegoraro

<https://orcid.org/0000-0001-8946-1169> | E-mail: danielapillon@yahoo.com.br

Monize Sâmara Visentini

<https://orcid.org/0000-0001-6233-6106> | E-mail: monize.visentini@uffs.edu.br

Resumo

Objetivo: Este trabalho propõe um instrumento de avaliação da transparência ativa e passiva em instituições de ensino, na percepção dos atores sociais.

Método: Aplicou-se um questionário para avaliar as transparências ativa e passiva na percepção de atores sociais de uma instituição de ensino. A validação do questionário ocorreu a partir da sua aplicação junto a uma amostra de 1.070 *stakeholders*, sendo conduzida a partir da utilização de técnicas para a análise da validade convergente e discriminante, da confiabilidade e da unidimensionalidade do instrumento.

Resultados: O instrumento foi avaliado a partir de diversas medidas de validade e apresentou resultados satisfatórios indicando sua aplicabilidade. Uma metodologia detalhada de aplicação e classificação é descrita, permitindo às instituições de ensino avaliar a transparência a partir de suas dimensões (Gestão Institucional, Acesso à Informação) ou de maneira geral (Transparência Ativa e Transparência Passiva).

Contribuições: O instrumento proposto é precursor na avaliação conjunta das transparências ativa e passiva em instituições de ensino na percepção dos atores sociais, possibilitando ao gestor público uma visão abrangente das ações referentes à transparência, a partir da avaliação desses atores.

Palavras-chaves: Gestão; Universidades; Escala; Lei de Acesso à Informação.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 14/8/2019. Pedido de Revisão em 17/10/2019. Resubmetido em 21/10/2019. Aceito em 24/1/2020 por Robson Zuccolotto (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A transparência das instituições públicas é um dos mecanismos basais para possibilitar-lhes credibilidade e qualidade de gestão (Relly, 2012). Essa premissa consolida as ações legais aplicadas pelo Estado brasileiro nos últimos anos, indicando avanços significativos na busca pela transparência, destacando-se a Lei Complementar nº101 (Lei de Responsabilidade Fiscal, LRF, 2000), a Lei Complementar n. 131 (2009), a Lei nº12.527 (Lei de Acesso à Informação, LAI, 2011), e o Decreto nº8.777 (2016).

A Lei Complementar nº101/2000 é considerada um marco nas finanças públicas por ter estabelecido a transparência das informações como uma de suas bases e, assim, ter tornado possível o acompanhamento das contas públicas pela sociedade (Rodrigues Jr. & Salgueiro, 2015). Os entes públicos passaram a divulgar seus planos, orçamentos e leis de diretrizes orçamentárias, as prestações de contas e o respectivo parecer prévio, o Relatório de Gestão Fiscal e o Relatório Resumido da Execução Orçamentária, bem como as versões simplificadas desses documentos (Possamai & Schindler, 2017).

Em 2009, a Lei Complementar nº131, denominada Lei Capibaribe ou Lei da Transparência, surgiu para complementar a LRF com dispositivos que visam detalhar os mecanismos de transparência da gestão fiscal. Tal lei foi um imperativo na criação de páginas eletrônicas de transparência, em todos os entes da Federação, com a intenção de divulgar e disseminar informações sobre a execução orçamentária e financeira das ações governamentais, visando a uma gestão mais democrática dos recursos públicos.

Consolidando a publicidade como regra e o sigilo como exceção, a Lei nº12.527/2011 prevê como transparência a possibilidade de qualquer cidadão solicitar acesso às informações públicas, com exceção daquelas de caráter sigiloso, conforme regras, prazos, instrumentos de controle e recursos previstos na lei. Assim, define instrumentos e competências garantidoras do direito de acesso à informação, modificando a maneira que os cidadãos se relacionam com o Governo e com a coisa pública e introduzindo o conceito da transparência passiva. A política de transparência mais recente, o Decreto nº 8.777/2016, orienta as instituições à livre disponibilização dos dados públicos, sem nenhum tipo de restrição e em formatos que permitam sua reutilização com qualquer finalidade.

A aplicabilidade dessa legislação também se dá sobre as instituições públicas de ensino superior, sendo que diferentes grupos interessados¹ passam a exigir maior transparência e responsabilidade dessas instituições, devido à autonomia que possuem (De La Torre & Torres, 2016). Ademais, as universidades precisam redefinir seu papel na sociedade em rede, construindo uma identidade digital sustentável, autêntica e transparente ao fornecer informações e dialogar com os atores e participantes na construção do conhecimento (Lara, 2009).

O fornecimento de informações pelas universidades, por meio de suas páginas na internet, consolida a transparência ativa, prevista no art. 8º da LAI, ou seja, a publicação proativa do órgão público de informações de interesse dos cidadãos, sem a necessidade de solicitação. A transparência ativa beneficia o cidadão e o órgão público; para o primeiro, ao obter informações em local acessível, dispensa-se o acionamento passivo do órgão/entidade público; já o segundo obtém economia de tempo e recursos, reduzindo a demanda por pedidos de informação (CGU, 2013).

Nos casos em que há um pedido de informação, por meio dos canais como o Sistema Eletrônico do Serviço de Informações ao Cidadão (e-Sic) ou a Ouvidoria, tem-se a aplicação da transparência passiva, prevista no Art.10 da LAI. Nas palavras de Michener, Contreras e Niskier (2018, p. 611), “a transparência passiva representa um ‘teste mais exigente’ dos compromissos com o acesso à informação pública”, sendo empregada quando o órgão público é acionado pelo cidadão a prestar informações não sigilosas, que sejam de interesse geral ou coletivo (CGU, 2013).

1 Entende-se como grupos interessados os tribunais de contas, a Controladoria Geral da União (CGU), o Ministério Público (MP), o Ministério da Educação (MEC), o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), dentre outros órgãos públicos de fiscalização e controle, além da sociedade civil.

Avaliações da regulamentação da LAI pelas universidades públicas brasileiras (Monteiro, 2014; Pessôa, Canuto, Costa & Almeida, 2018; Melo, 2019) têm indicado que essas instituições ainda precisam evoluir no que se refere à efetivação da LAI, não predominando a cultura de prestação das informações. Tal cenário não é diferente quando considerada a análise, de 219 universidades latino-americanas, realizada por Abello-Romero, Mancilla, Molina e Palma (2018), evidenciando um baixo nível de divulgação das informações também nessas instituições.

No estudo de Monteiro (2014), avaliaram-se os sítios eletrônicos de 53 universidades federais brasileiras. Conforme a autora, nenhuma das universidades investigadas cumpriu integralmente os dispositivos da LAI, entretanto, algumas universidades divulgaram um quantitativo relevante de informações. Pessôa *et al.* (2018), ao analisarem os sites de 59 universidades federais, identificaram um grau médio de divulgação (66,32%) das informações.

Mais recentemente, Melo (2019) avaliou os sítios eletrônicos das 20 maiores universidades federais brasileiras, indicando, de modo geral, baixo desempenho (pouca transparência) nas dimensões de transparência ativa, a partir da verificação de informações pouco completas ou compreensíveis. O autor chama a atenção para o baixo engajamento no cumprimento da LAI por parte dos gestores das universidades federais avaliadas, o que, segundo ele, pode justificar, em parte, o crescente número de solicitações de informação realizadas pelo usuário-cidadão via Serviço de Informações ao Cidadão (SIC) desde a instituição da LAI.

A partir dessas considerações, nesta investigação busca-se contribuir com a gestão institucional, como incentivo ou motivação, para a criação de uma melhor estrutura, que possibilite atingir um maior grau de eficiência na transparência – como, por exemplo, a qualificação, a pontualidade e a atualização das informações disponibilizadas nos portais eletrônicos das instituições de ensino. Tal eficiência reflete a comunicação mais clara com a sociedade, tornando o acesso à informação mais prático e fácil. Para tanto, busca-se responder ao seguinte problema de pesquisa: **Como mensurar a percepção dos atores sociais sobre a transparência ativa e passiva em instituições de ensino?** Partindo-se desse questionamento, o objetivo geral do artigo é propor um instrumento² de avaliação da transparência ativa e passiva em instituições de ensino, na percepção dos seus atores sociais.

Sendo um meio para angariar transformações sociais, as universidades, mais do que garantir o atendimento das normas legais, devem considerar as iniciativas de transparência uma política de gestão responsável, que favorece o exercício da cidadania. E a compreensão dos efeitos dessa política se faz imprescindível para o monitoramento e a qualificação da gestão. A ideia central do questionário aqui validado é que gestores possam identificar como os atores percebem as ações de transparência da instituição, a partir de características da transparência ativa, considerando aspectos inerentes à gestão institucional e do acesso à informação, além da transparência passiva.

A inovação do instrumento proposto recai sob duas perspectivas. A primeira refere-se a ser precursor na avaliação da transparência em instituições de ensino na percepção dos atores sociais. Até o momento, dada pesquisa realizada no Portal de Periódicos da Capes³, não foram encontrados trabalhos com proposta semelhante. O que se observam são estudos (por exemplo: Monteiro, 2014; Pessôa, Canuto, Costa & Almeida, 2018; Melo, 2019) que avaliam nos portais das universidades públicas brasileiras, por meio da estratégia de observação estruturada, a regulamentação da LAI, não entrando na seara da compreensão da percepção do usuário/cidadão, ênfase desta investigação.

2 Neste trabalho, as palavras instrumento e questionário são utilizadas como sinônimos.

3 O Portal de Periódicos da Capes é uma biblioteca virtual que reúne e disponibiliza a instituições de ensino e pesquisa no Brasil o melhor da produção científica internacional. Ele conta atualmente com um acervo de mais de 45 mil periódicos com texto completo, 130 bases referenciais, 12 bases dedicadas exclusivamente a patentes, além de livros, enciclopédias e obras de referência, normas técnicas, estatísticas e conteúdo audiovisual (Periódicos Capes, 2019).

A segunda perspectiva está diretamente relacionada à consideração no instrumento das duas formas de transparência (ativa e passiva), possibilitando ao gestor público uma visão abrangente do êxito das ações referentes à transparência, a partir da avaliação dos atores sociais. Tal complementaridade vai ao encontro do disposto por Silva e Bruni (2019), de que, ao mensurar atributos representativos de cada tipo, tem-se um melhor entendimento dos antecedentes da transparência, uma vez que “um mesmo ente público pode ter resultados distintos de acordo com o foco da avaliação em aspectos passivos, ativos ou ambos” (p. 429). Entende-se a relevância do instrumento proposto dada a complexidade inerente das instituições de ensino, demandando permanente processo de avaliação e controle, podendo ele ser utilizado como ferramenta de acompanhamento dos indicadores de transparência.

2. Referencial teórico

Algumas características são referenciadas pela literatura como antecedentes à percepção da transparência ativa, como aquelas vinculadas à gestão institucional. Flórez-Parra, López-Pérez e López-Hernández (2017) salientam que o nível de transparência percebido pode ser devido aos planos estratégicos das universidades e, portanto, estaria ligado à missão, à visão e aos valores da instituição. Complementam ainda que a missão representa a identidade e a personalidade da instituição, devendo ser compreendida como propulsora da responsabilidade social e do desenvolvimento sustentável, estando vinculada às políticas institucionais, destacando-se as de ensino, pesquisa (Eckel, 2008) e extensão.

Visintin, Dechen e Neves (2009) também mencionam a imprescindibilidade da transparência em todas as relações com a sociedade, sendo que ela tende a contribuir positivamente na gestão da responsabilidade social e do desenvolvimento sustentável, abordados por eles como ações éticas complementares na atuação universitária. Além disso, há indicativos de que a transparência impacta as ações de planejamento e organização da instituição, pois, ao definir e divulgar suas estratégias e políticas deve traçar metas, estipular cronogramas e cumpri-los, tendo em vista que a sociedade atua como agente fiscalizador dessas ações.

No sentido de transparecer suas ações, Bairral, Silva e Alves (2015) identificaram que autarquias e fundações públicas que exercem atividades educacionais são bastante claras e pontuais nas evidenciações contábeis, exigidas pela legislação de prestação de contas – como a LAI, por exemplo – e no uso dos recursos financeiros, sendo esta uma prática de referência no combate à corrupção. Entretanto, Relly (2012) ressalta que se deve buscar compreender como a sociedade visualiza a relação entre transparência e combate à corrupção, tendo em vista que a adoção de uma lei de acesso à informação não é suficiente para que se tenham garantias de que uma política de transparência seja implementada nem de que haja um interesse em ações de desmantelamento da corrupção.

A comunicação com a sociedade torna-se central à gestão institucional para que transpareçam suas ações, sendo uma das premissas da LAI a manutenção ativa da comunicação e o atendimento ao cidadão (CGU, 2013). Por isso, é importante que essas instituições ofereçam amplo acesso à informação e, ao fazê-lo, adotem canais que garantam uma comunicação eficiente e eficaz (Saraite-Sariene, Rodríguez & Rosario, 2018).

Considerando o acesso à informação, segundo construto associado à transparência ativa neste estudo, Saraite-Sariene *et al.* (2018) ressaltam a importância de se divulgar as informações referentes à organização e a governança da universidade. Entre essas informações, estão a distribuição dos cargos de gestão, as políticas e regulamentos da universidade (programas de mobilidade estudantil, por exemplo), a publicação de processos seletivos, concursos e licitações, e o gerenciamento dos recursos (sejam eles públicos ou não).

Entender a percepção dos cidadãos com relação a essas informações e procedimentos torna-se primordial aos gestores públicos, tendo em vista as irregularidades apontadas por Dalto, Nossa e Martinez (2014), como a ausência da utilização de instrumentos de controle pelas universidades federais quanto aos recursos de convênios firmados com as Fundações de Apoio. Esses autores atentam para a notória transferência da “responsabilidade e autorização de tarefas exclusivas da Administração Pública, como realização de concurso, aquisição de bens e serviços e terceirização, pelas Universidades Federais às Fundações” (p. 19).

Alertas como esse contribuiriam para a inclusão, no instrumento proposto, de questões referentes à percepção dos atores sociais sobre a transparência nos processos seletivos discentes, nos concursos públicos e na aplicação dos recursos públicos, elementos que podem estar sobre a gerência das Fundações de Apoio e serem negligenciados pela gestão universitária. Compreender a visão da sociedade sobre a transparência no acesso a essas informações pode ser uma forma de atentar e um indicativo de necessidades de melhorias nos processos institucionais aos dirigentes universitários.

No que se refere à transparência passiva, Alvarenga (2017) criou um *ranking* para classificar as 63 universidades federais do país. Das instituições investigadas, 37 responderam a todas as solicitações de informação dentro do prazo de até 20 dias, mas algumas ainda negligenciam o Sic como “um instrumento de interação e transparência com a sociedade” (p. 1). Mas pior do que extrapolar o prazo legal, algumas instituições não responderam a boa parte dos pedidos realizados. Considerando o ano de 2016, o autor ressalta que foram realizados 9.903 pedidos de informação para as universidades, uma média de 157 pedidos por instituição federal de ensino.

Esses números indicam a relevância da efetividade dos canais de comunicação entre a instituição e a sociedade. Entretanto, não se deve avaliar apenas a pontualidade das respostas, mas a sua qualificação. Pensando neste aspecto, o modelo proposto neste artigo avalia as características das informações recebidas pelos solicitantes, que podem impactar a sua satisfação com a resposta. A CGU (2013), indica que deve haver uma linguagem cidadã clara e objetiva, garantindo a compreensão da mensagem emitida pelo órgão público, bem como atendimento as demandas dos solicitantes.

Flórez-Parra *et al.* (2017) ressaltam que há uma demanda maior por informações relevantes e confiáveis às universidades. Complementarmente, para Figueiredo e Santos (2013), os atores sociais necessitam assimilar os dados recebidos, e esses devem gerar informações suficientes para satisfazer o receptor. Assim, compete às instituições públicas disponibilizá-las de forma clara, completa e de fácil entendimento, sendo uma informação classificada como transparente quando contempla o conjunto dessas características.

Os construtos Gestão Institucional e Acesso à Informação são as dimensões formadoras da Transparência Ativa e, portanto, devem estar associados. Percebe-se essa associação, principalmente, a partir da inclusão de variáveis referentes à gestão dos recursos públicos em ambas as dimensões, considerando-se que a prestação “de contas é uma necessidade, pois esta informação pode ser relativa à comprovação dos gastos ou à forma de gestão dos recursos” (Dalto *et al.*, 2014, p. 9). Além disso, Saraite-Sariene *et al.* (2018) indicam que ações de divulgação de informações estão relacionadas àquelas direcionadas à organização e governança de uma instituição de ensino.

Do mesmo modo, a literatura tratada nesta seção pressupõe a existência de relação direta entre ambas as dimensões da transparência ativa e a medida de Percepção de Transparência. Assim, surgem as seguintes hipóteses do modelo proposto:

- **H1:** O acesso à informação é associado à gestão institucional.
- **H2.1:** O acesso à informação impacta no nível de transparência percebido.
- **H2.2:** A gestão institucional impacta no nível de transparência percebido.

Para avaliar as hipóteses H2.1 e H2.2, foi construída uma medida geral de transparência percebida, na qual o respondente deve atribuir uma nota de 0 a 10 para a sua percepção do nível de transparência da instituição, sendo 0 a percepção de ausência de transparência e 10 a percepção de total transparência.

De modo semelhante, tendo em vista as considerações realizadas (CGU, 2013; Figueiredo & Santos, 2013; Flórez-Parra *et al.*, 2017), entende-se que o construto de Transparência Passiva deve ter uma relação direta com uma medida geral de Satisfação com a Resposta Recebida. Assim, tem-se a seguinte hipótese:

- **H3:** A Transparência Passiva impacta diretamente na Satisfação com a Resposta Recebida.

Para avaliar a Satisfação com a Resposta Recebida, o solicitante da informação deve atribuir a ela uma nota de 0 a 10, sendo 0 nada satisfeito e 10 totalmente satisfeito. A Figura 1 sintetiza os modelos teóricos apresentados nesta seção. As questões são representadas pela letra Q, os erros de cada questão são designados pela letra E e os construtos, dimensões latentes são representados por suas respectivas elipses.

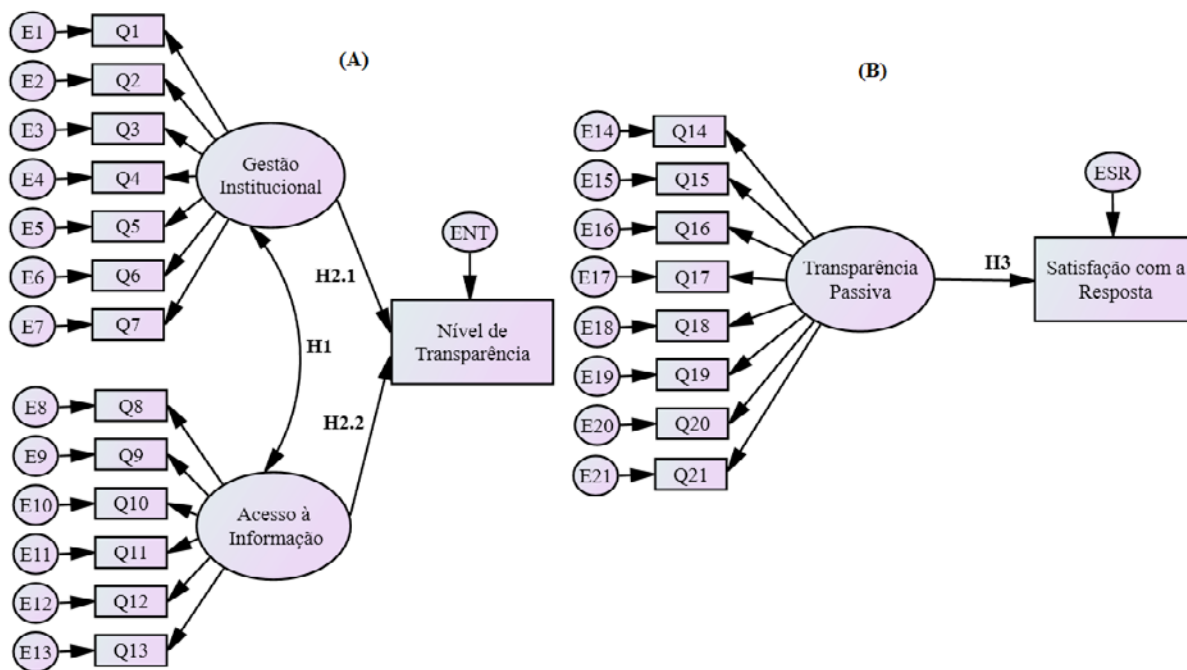


Figura 1. Modelos Teóricos da Transparência Ativa (A) e Passiva (B)

Fonte: elaborada pelas autoras (2019)

A representação (A) refere-se ao modelo teórico para a Transparência Ativa, constituída pelos construtos Gestão Institucional e Acesso à Informação, ambos associados (H1) e impactando diretamente a Percepção de Transparência (H2.1 e H2.2, respectivamente). Na representação B, tem-se o modelo para a Transparência Passiva, construto formado por 8 questões e impacta diretamente a Satisfação com a Resposta Recebida (H3). Quanto aos diferentes atores sociais, entende-se que o modelo representado em (A) se aplica a todos, ao passo que a escala de Transparência passiva (B) é apropriada para os indivíduos que tenham solicitado informações via Sic, e-Sic, ouvidoria, setor de protocolo ou outros canais.

3. Metodologia

Esta seção contempla a descrição dos procedimentos metodológicos realizados para a condução do estudo. Inicialmente relatam-se as etapas para a construção e validação do questionário proposto. Na sequência, a amostra da pesquisa, bem como a sua aplicação são detalhadas.

3.1 Construção e validação do questionário

O instrumento que se apresenta neste trabalho está baseado na categoria de transparência ativa como métrica para a estimação da percepção da transparência e na categoria de transparência passiva para mensurar a satisfação do solicitante com a resposta recebida. Para a transparência ativa, consideraram-se a análise da gestão institucional e a divulgação dos processos e trâmites organizacionais, dimensão definida como acesso à informação. Para a transparência passiva, a avaliação recai sobre as características da informação disponibilizada ao solicitante, atendendo aos preceitos esperados de uma informação de ordem pública. A partir do levantamento teórico, foram definidas as questões que compõem cada um dos três construtos do modelo, bem como a escala de mensuração, conforme apresentado na Figura 2.

Questões	Construto	Escala de mensuração	
Q1. A transparência da instituição* contribui para combater a corrupção.	Gestão institucional	1 - Discordo Totalmente 2 - Discordo 3 - Indiferente 4 - Concordo 5 - Concordo Totalmente	
Q2. A transparência da instituição influencia positivamente a missão, visão e valores da instituição.			
Q3. A transparência da instituição fortalece as políticas de ensino, pesquisa, pós-graduação e extensão.			
Q4. A transparência da instituição contribui para aumentar a responsabilidade social.			
Q5. A transparência das ações da instituição é importante na comunicação com a sociedade.			
Q6. A transparência das ações da instituição impacta na organização da instituição.			
Q7. A transparência impacta diretamente na responsabilidade pelo uso dos recursos financeiros.			
Q8. Os critérios de distribuição de recursos da assistência estudantil são transparentes.	Acesso à informação	1 - Discordo Totalmente 2 - Discordo 3 - Indiferente 4 - Concordo 5 - Concordo Totalmente	
Q9. Os programas de mobilidade estudantil da instituição são transparentes.			
Q10. A distribuição de cargos de direção, função da instituição são transparentes.			
Q11. Os Processos Seletivos Discentes da instituição são transparentes.			
Q12. Os Concursos Públicos da instituição são transparentes.			
Q13. As informações divulgadas pela instituição são suficientes para demonstrar a aplicação dos recursos públicos.			
Q14. A informação atendeu às minhas necessidades.			
Q15. A informação foi suficiente.			
Q16. A informação foi completa.			
Q17. A informação foi facilmente acessada.			Transparência passiva
Q18. A informação foi pontual.			
Q19. A informação foi acreditável.			
Q20. A informação incluiu todos dados solicitados.			
Q21. A informação foi fácil de ser compreendida.			

* Sugere-se a substituição de "instituição" pelo nome do órgão quando da aplicação do instrumento

Figura 2. Definição das questões referentes aos construtos de transparência ativa e passiva e a respectiva escala

Fonte: elaborado pelas autoras a partir da literatura (2019)

A partir dessa construção teórica dos construtos, buscou-se a validação em duas etapas principais: a primeira teve por objetivo a validação de conteúdo e o pré-teste; a segunda, já de posse dos dados amostrais, visou à verificação da validade do modelo proposto.

A avaliação de conteúdo é um passo essencial no desenvolvimento de novas medidas, porque representa o início de mecanismos para associar conceitos abstratos com indicadores observáveis e mensuráveis (Wynd, Schmidt & Schaefer, 2003). Consiste em verificar a extensão em que os itens de uma medida determinam o mesmo conteúdo (Rubio, Berg-Weger, Tebb, Lee & Rauch, 2003), ou seja, avalia em que medida uma questão contribui para a formação do construto. Conforme sugere Lynn (1986), a validação de conteúdo seguiu os estágios de desenvolvimento e de julgamento. No estágio de desenvolvimento foram construídos o domínio de cada construto, a geração de itens e a construção do instrumento (Figura 2).

Já o estágio de julgamento foi realizado a partir da técnica de avaliação por um comitê de especialistas, seguida por pré-teste com indivíduos semelhantes àqueles participantes da pesquisa, mas de uma instituição diferente daquela que seria a amostra do estudo. O comitê foi formado por três especialistas na temática, os quais receberam além do questionário uma carta explicativa com detalhes sobre os objetivos do instrumento, a definição dos construtos e instruções para avaliação. Tal avaliação indicou que a versão proposta possuía semântica adequada e que as perguntas estavam realmente questionando o que se pretendia investigar. Não houve alterações significativas no instrumento, a não ser pequenos ajustes de pontuação.

Na sequência, realizou-se o pré-teste com quinze pessoas entre discentes, docentes e técnicos administrativos em educação. Novamente a avaliação da semântica do questionário se mostrou adequada e, na avaliação dos participantes, os questionamentos estavam coerentes com o seu contexto social e laboral.

Findada a primeira etapa, os instrumentos foram aplicados e deu-se início à segunda etapa de validação, na qual foram adotados procedimentos para a verificação da validade convergente, da unidimensionalidade e da validade discriminante dos construtos, bem como do ajuste do modelo integrado.

A validade convergente mede o quanto a variável latente está positivamente relacionada com as variáveis manifestas designadas para mensurar a mesma variável latente (Garver & Mentzer, 1999). Para a avaliação da validade convergente foi feita uma análise da confiabilidade das escalas e aplicada uma Análise Fatorial Confirmatória.

A avaliação da confiabilidade da escala indica o grau de consistência interna entre os múltiplos indicadores de um construto, referindo-se, dessa forma, à extensão na qual um mesmo instrumento de medida produz resultados coerentes a partir de diversas mensurações (Schumacker & Lomax, 1996). A análise foi realizada a partir de três indicadores: Alpha de Cronbach, Confiabilidade Composta e Variância Média Extraída (VME). O Alpha de Cronbach e o índice de confiabilidade verificam a consistência interna de uma escala agregada com base na correlação média entre os pares de indicadores. A VME reflete o montante geral de variância nos indicadores oriundos do construto latente. Valores elevados de VME indicam que as variáveis manifestas, efetivamente, representam as variáveis latentes.

Ainda, para a análise da validade convergente, utilizou-se a Análise Fatorial Confirmatória (AFC), a qual envolve a especificação e estimação de um ou mais modelos hipotéticos de estrutura fatorial, onde cada um dos modelos propõe um conjunto de variáveis latentes que devem ser consideradas a fim de se obterem covariâncias em um conjunto de variáveis observadas (Koufteros, 1999). Para o processo de estimação foi utilizada a matriz de variância-covariância, a estimação de máxima verossimilhança e o processo de estimação por *bootstrap*. A estimação por *bootstrap* foi escolhida visando dar maior precisão aos valores estimados (Byrne, 2010). Como sugerido por Cheung e Lau (2008), o processo de *bootstrap* foi estimado com um tamanho da amostra de 1.000.

A validade convergente de cada construto foi analisada pela observação da magnitude e significância estatística dos coeficientes padronizados, bem como a adequação aos índices de ajustes absolutos. A Figura 3 apresenta os índices de confiabilidade e ajuste analisados, suas respectivas finalidades e limites sugeridos.

Confiabilidade	Finalidade	Limites
Índice de Confiabilidade Alfa de Cronbach	Verificam a consistência interna de uma escala agregada com base na correlação média entre os pares de indicadores.	> 0,7
Variância Média Extraída	Reflete o montante geral de variância nos indicadores oriundos do construto latente. Valores elevados de variância extraída indicam que as variáveis manifestas, efetivamente, representam as variáveis latentes.	> 0,5
Índices de ajuste	Finalidade	Limites
Qui-quadrado (Valor)	Significância das diferenças entre a matriz observada (Σ) e a matriz estimada ($\Sigma\Theta$). Quando a amostra é grande ele tende a ser significativo, assim testa-se Qui-quadrado / Graus de liberdade.	Qui-quadrado / Graus de liberdade < 5
Qui-quadrado (probabilidade)		
GFI – <i>Goodness of Fit</i>	Representa o grau geral de ajuste, não sendo ponderada em termos dos graus de liberdade.	> 0,95
CFI – <i>Comparative Fit Index</i>	Medida comparativa global entre os modelos estimado e nulo.	> 0,95
NFI – <i>Normed Fit Index</i>	Indica a proporção em que o ajuste do modelo proposto é melhor que o ajuste do modelo nulo.	> 0,95
TLI – <i>Tucker-Lewis Index</i>	Apresenta interpretação similar ao NFI incluindo uma medida de ajuste para a complexidade do modelo.	> 0,95
RMSR – <i>Root Mean Square Residual</i>	Comparar o ajuste de dois modelos diferentes elaborados a partir da mesma base de dados.	< 0,06
RMSEA – <i>R. M. S Error of Approximation</i>	Representa a discrepância entre a matriz de covariância observada e estimada pelo grau de liberdade.	< 0,08

Figura 3. Confiabilidade e Índices de Ajuste, suas respectivas finalidades e limites sugeridos.

Fonte: Elaborado pelas autoras com base em Hu e Bentler (1999), Byrne (2010); Hair, Black, Babin, Anderson e Tatahm. (2010); Hooper, Coughlan e Mullen (2008) e Kline (2011).

Também foi avaliada a unidimensionalidade de cada construto, ou seja, o grau em que um conjunto de itens representa apenas um construto (Garver & Mentzer, 1999). Sua avaliação foi realizada a partir da identificação dos resíduos padronizados relativos aos indicadores de cada variável latente. Resíduos padronizados com valores elevados (maiores que 2,58) podem indicar que os itens não são unidimensionais, ou seja, inadequados (Hair *et al.*, 2010).

Para a avaliação da validade discriminante, utilizou-se o teste de Diferença de Qui-Quadrados entre os construtos do modelo. Esse teste consiste na criação de submodelos para cada possível par de construtos do modelo de mensuração. No primeiro modelo, dito restrito, estabelece-se uma correlação fixa, igual ao valor um, entre o par de construtos e, no segundo submodelo, a correlação é livre. A existência de uma diferença significativa entre os qui-quadrados dos respectivos modelos é evidência da validade discriminante (Pedhazur & Schmelkin, 1991, Anderson & Gerbing, 1988, Garver & Mentzer, 1999). Considera-se que há validade discriminante quando a diferença é maior que 3,84 ($p < 0,05$ para um grau de liberdade).

Visando avaliar os modelos integrados, nos quais incluem os construtos e as relações, avaliaram-se os coeficientes e suas respectivas significâncias e os índices de ajuste propostos na Figura 3. Finalmente, a fim de facilitar a utilização do instrumento proposto, foi construída uma metodologia de aplicação (seção 4.2), a qual permite que a instituição usuária do instrumento possa classificar seu nível atual de transparência.

3.2 Amostra e aplicação do questionário

Os questionários foram aplicados presencialmente nos meses de outubro e novembro de 2018, em uma instituição federal de ensino do Rio Grande do Sul. A instituição conta com um total de 4068 *stakeholders* (docentes, discentes e técnicos administrativos em educação). Assim, para um erro amostral de 3%, com 95% de confiança e uma população finita, tem-se uma amostra mínima de 847. Ao final do período de coleta, obtiveram-se 1.070 respondentes para as questões referentes à transparência ativa, dos quais 71 já haviam utilizado SIC, e-SIC ou ouvidoria e também preencheram as questões de transparência passiva.

Este número de respondentes atende também às recomendações para aplicação da técnica de modelagem de equações estruturais de que o tamanho mínimo amostral deve ser significativamente maior que o número de covariâncias ou correlações na matriz de entrada dos dados. Para Landis, Beal e Tesluk (2000), deve haver uma proporção mínima de 5 respondentes para cada parâmetro estimado (5:1), sendo mais adequada uma proporção de 10 respondentes por parâmetro (10:1). Segundo Hair *et al.* (2010), quando os dados violam a suposição de normalidade, faz-se necessário aumentar a proporção para 15 respondentes por parâmetro (15:1). Portanto, tendo o modelo de transparência ativa um total de 55 parâmetros, a amostra é adequada mesmo para a situação de desvios da normalidade.

Referente ao perfil dos 1.070 respondentes, a maioria é do sexo feminino (52,1%), solteira (74,8%), com em até 20 anos de idade (51,5%). Quanto à renda própria, 41,8% recebem até R\$5.875,75, e apenas um oitavo ganham mais de R\$ 17.627,25. No que tange à escolaridade, a maioria (68,7%) possui curso técnico, seguido de graduação (17,4%).

Ressalta-se que a pesquisa seguiu os procedimentos éticos (CAAE: 98394718.1.00005346).

4. Resultados e Análises

Nesta seção, são analisados os resultados da investigação, a partir da aplicação do questionário proposto, contemplando as etapas de validação, a partir da verificação da validade convergente, da unidimensionalidade e da validade discriminante dos construtos, bem como do ajuste do modelo integrado. Por fim, com base nos resultados obtidos na amostra de validação, foi proposta uma metodologia de avaliação da transparência, que poderá ser aplicada pelos gestores institucionais.

4.1 Verificações da validação do modelo

A primeira etapa de validação empírica consistiu na validação individual dos construtos, a qual envolveu a verificação da validade convergente, da confiabilidade, da unidimensionalidade e da validade discriminante.

Inicialmente, para análise da validade convergente e da confiabilidade, utilizaram-se a análise fatorial confirmatória e as medidas de confiabilidade. A Tabela 1 apresenta os resultados das medidas na estimação inicial e final para cada um dos três construtos teóricos.

Tabela 1

Índices de Ajuste e Confiabilidade dos Modelos Iniciais e Finais para os construtos de Gestão Institucional, Acesso à Informação e Transparência Passiva.

Índices	Gestão Institucional		Acesso à Informação		Transparência Passiva	
	Modelo Inicial	Modelo Final	Modelo Inicial	Modelo Final	Modelo Inicial	Modelo Final
Qui-quadrado (valor)	234,170	11,916	210,863	9,583	47,800	25,546
Qui-quadrado (probabilidade)	0,000	0,218	0,000	0,143	0,000	0,111
Graus de Liberdade	14	9	9	6	20	18
Qui-quadrado / Graus de Liberdade	16,726	1,324	23,429	1,597	2,390	1,419
GFI - <i>Goodness of Fit</i>	0,941	0,997	0,938	0,997	0,868	0,926
CFI - <i>Comparative Fit Index</i>	0,932	0,999	0,911	0,998	0,947	0,986
NFI - <i>Normed Fit Index</i>	0,928	0,996	0,908	0,996	0,913	0,954
TLI - <i>Tucker-Lewis Index</i>	0,898	0,998	0,852	0,996	0,925	0,978
RMR - <i>Root Mean Square Residual</i>	0,049	0,013	0,088	0,019	0,053	0,041
RMSEA - <i>R. M. S Error of Approximation</i>	0,119	0,017	0,142	0,023	0,141	0,077
Índice de Confiabilidade	0,868	0,857	0,834	0,816	0,952	0,952
Alpha de Cronbach	0,853	0,853	0,854	0,854	0,951	0,951
Variância Média Extraída	0,488	0,467	0,457	0,426	0,713	0,713

Fonte: elaborada pelas autoras (2019).

Os resultados para os modelos iniciais indicam que os três construtos não atenderam ao critério do qui-quadrado e pelo menos um dos índices de ajuste ficou abaixo do valor recomendado de 0,95. Assim, optou-se pelo uso da estratégia de aprimoramento dos modelos, na qual, geralmente, são recomendadas duas ações principais: a retirada de itens e a inserção de correlação entre os erros dos itens. Neste caso, optou-se por utilizar a inserção das correlações entre os erros dos itens pertencentes a um mesmo construto.

Após esse procedimento, o qui-quadrado passou a ser não significativo; os índices GFI, CFI, NFI e TLI atingiram o valor recomendado de 0,95 (exceto o GFI para a Transparência Passiva); O RMR e o RMSA foram inferiores a 0,06 e 0,08, respectivamente; o índice de confiabilidade e o Alpha de Cronbach permaneceram superiores a 0,7. Para dois construtos, Gestão Institucional e Acesso à Informação, a Variância Média Extraída foi ligeiramente inferior ao valor 0,5. Entretanto, como esses construtos apresentaram para as duas outras medidas de Confiabilidade valores adequados, optou-se por considerá-los fidedignos.

Na sequência foi verificada a unidimensionalidade dos três construtos. Não foram encontrados resíduos padronizados superiores a 2,58, indicando, a unidimensionalidade de cada um. Já para a análise da validade discriminante, utilizou-se o teste de diferença de qui-quadrados. A Tabela 2 apresenta os valores do qui-quadrado e os graus de liberdade para o modelo restrito e o modelo livre, além da diferença de qui-quadrados.

Tabela 2

Teste de Diferença de Qui-Quadrados para os Construtos Acesso a Informação, Gestão Institucional e Transparência Passiva.

Construtos	Modelo Restrito		Modelo livre		Diferença de Qui-quadrados
	Qui-quadrado	GL	Qui-quadrado	GL	Valor
Acesso à Informação e Gestão Institucional	262,22	57	151,93	56	110,30**
Gestão Institucional e Transparência Passiva	193,51	83	162,67	82	30,84**
Acesso à Informação e Transparência Passiva	113,51	72	88,90	71	24,61**

** significativo ao nível de 5%

Fonte: elaborada pelas autoras (2019)

Foram testadas todas as combinações entre os três construtos. Os valores do qui-quadrado dos modelos restritos foram significativamente superiores aos valores do modelo livre, o que corrobora com a existência de validade discriminante entre os construtos. Portanto, consideram-se os três construtos adequados na medida em que atenderam aos critérios estabelecidos para a validade convergente, a confiabilidade, a unidimensionalidade e a validade discriminante. Assim, passou-se à análise do modelo integrado, o qual considera tanto os construtos quanto suas relações. A Tabela 3 apresenta os índices de ajuste do modelo inicial e final e as Figuras 4 e 5 apresentam os modelos para a transparência ativa e a passiva, respectivamente.

Tabela 3

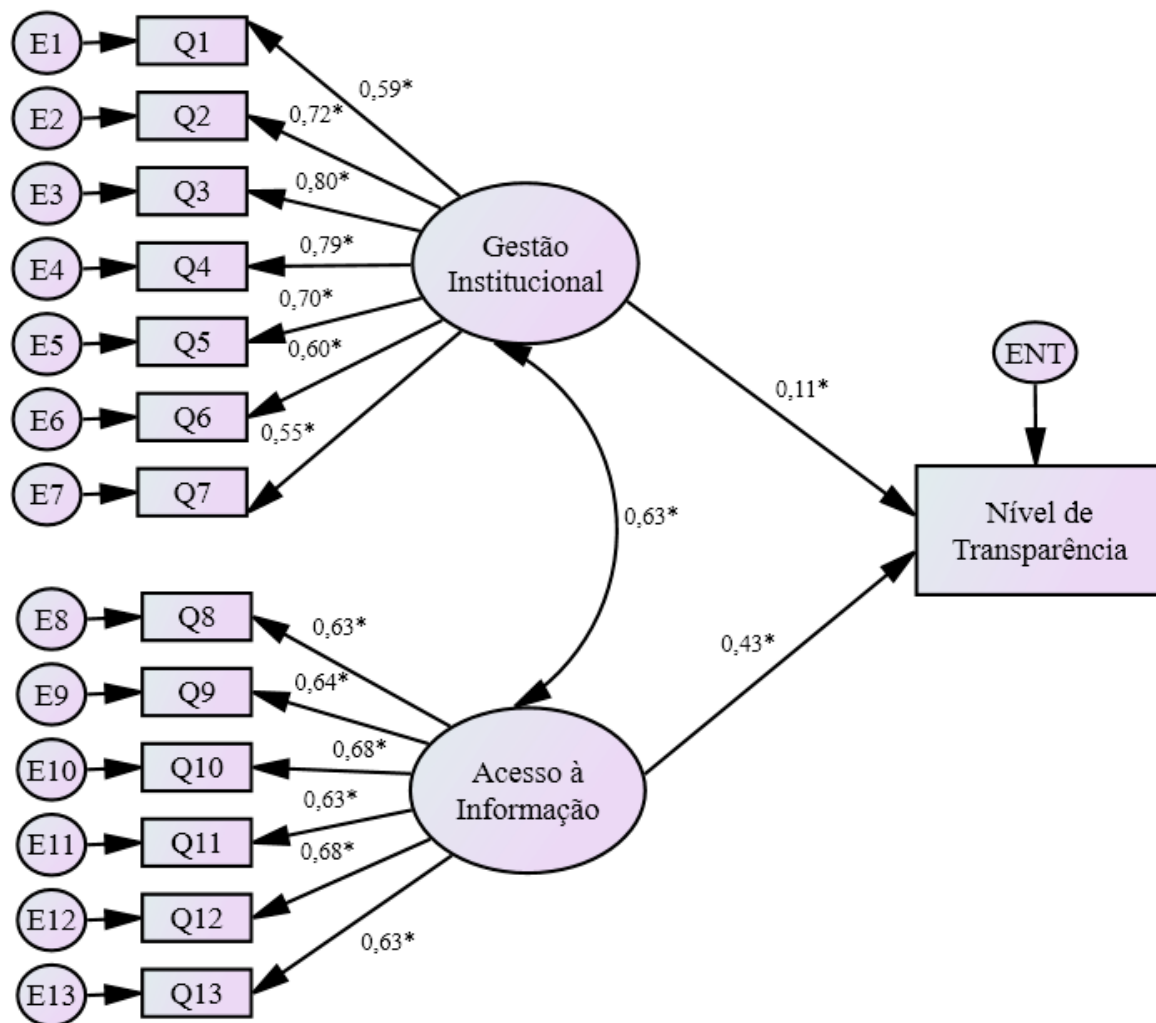
Índices de Ajuste para os Modelos de Transparência Ativa e Passiva

Índices	Transparência Ativa	Transparência Passiva
Qui-quadrado (valor)	207,932	28,107
Qui-quadrado (probabilidade)	0,000	0,303
Graus de Liberdade	66	25
Qui-quadrado / Graus de Liberdade	3,150	1,124
GFI - <i>Goodness of Fit</i>	0,974	0,928
CFI - <i>Comparative Fit Index</i>	0,977	0,953
NFI - <i>Normed Fit Index</i>	0,967	0,992
TLI - <i>Tucker-Lewis Index</i>	0,969	0,994
RMR - <i>Root Mean Square Residual</i>	0,055	0,043
RMSEA - <i>R. M. S Error of Approximation</i>	0,044	0,042

Fonte: elaborado pelas autoras (2019).

Para o modelo de Transparência Ativa, todos os índices de ajuste atingiram os limites considerados adequados, exceto o qui-quadrado que foi significativo. Como um dos problemas apresentados pela estatística qui-quadrado refere-se a sua sensibilidade ao tamanho amostral (Garver & Mentzer, 1999), foi analisada a razão qui-quadrado/graus de liberdade, a qual apresentou resultado inferior a cinco, confirmando a adequação do modelo. Todos os índices de ajuste do modelo de transparência Passiva também foram adequados.

Cabe observar que há uma correlação de 0,63 (Figura 4) entre os construtos Gestão Institucional e Acesso a Informação, o que corrobora a hipótese H1 prevista no modelo teórico e vai ao encontro das discussões propostas por Dalto *et al.* (2014), referentes ao papel bivalente da transparência das contas e recursos públicos, que subsidiam tanto o desenvolvimento de políticas e gestão organizacional, quanto permite à sociedade um melhor acompanhamento da aplicação desses recursos. Cabe salientar que nos artigos 7º e 8º da LAI é definida a obrigatoriedade da divulgação de informação dos repasses ou transferências de recursos financeiros, despesas públicas, administração do patrimônio público, utilização de recursos públicos e licitações, por exemplo.



Significativo ao nível de 1%

Por simplicidade, as correlações entre os erros foram omitidas, mas são relacionadas no Apêndice A.

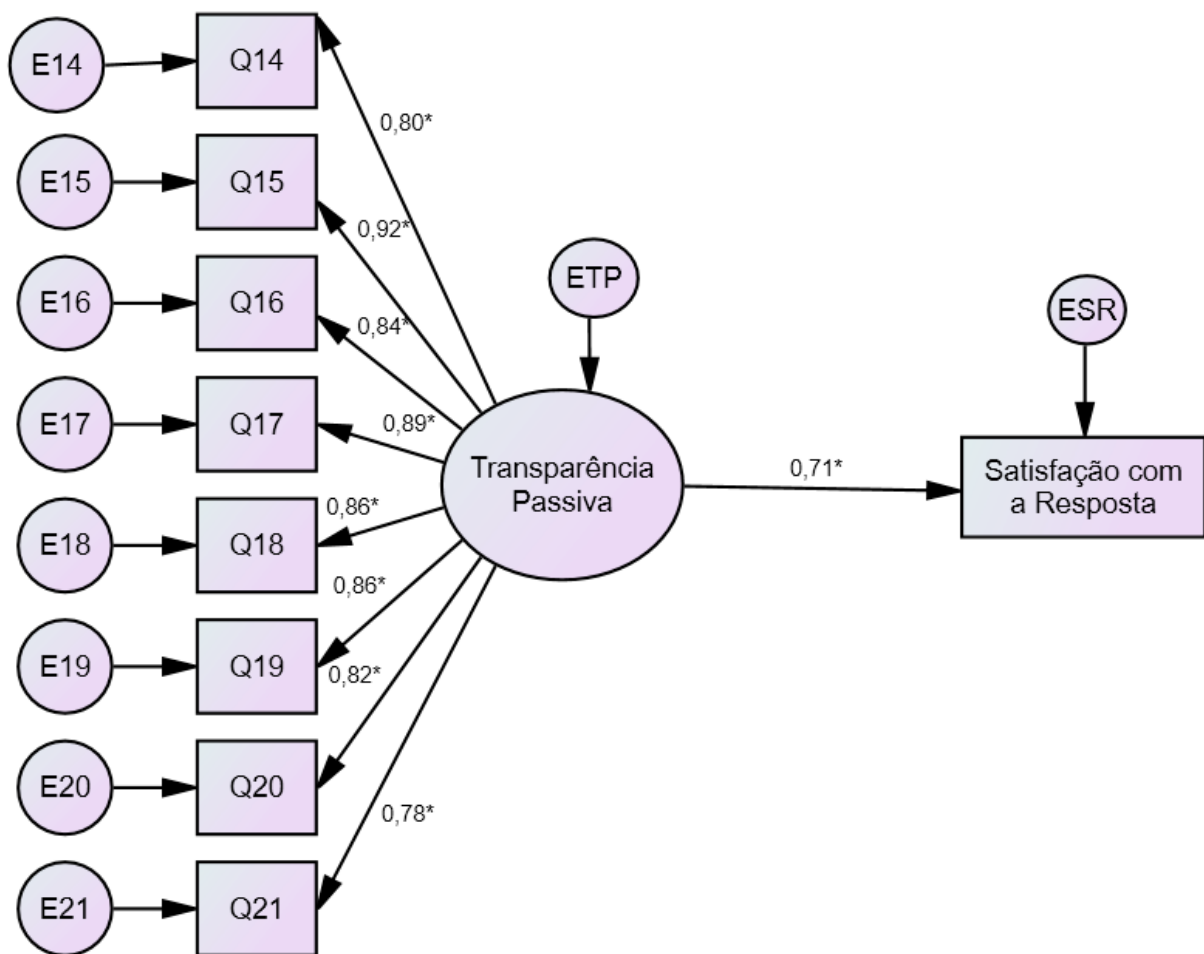
Figura 4. Coeficientes Padronizados e Significância para o Modelo de Transparência Ativa

Fonte: elaborada pelas autoras (2019).

Também são validadas as hipóteses H2.1 e H2.2, indicando que a Gestão Institucional e o Acesso à Informação são antecedentes da Percepção de Transparência. Saraite-Sariene *et al.* (2018) destacam que as universidades entendem a relevância de possibilitar um amplo acesso às informações mais generalistas, mas não valorizam a importância de responder à crescente demanda por informações específicas sobre estrutura organizacional, governança, gestão e questões financeiras, o que tem impacto direto sobre a transparência. Tal apontamento reforça o achado deste estudo, de que o impacto do construto Acesso à Informação é superior ao de Gestão Institucional.

Nesse sentido, a CGU (2013) já instruíra em seu manual de Orientação à Aplicação da LAI que a comunicação clara, que facilite o entendimento de informações e dados por parte dos cidadãos, deve ser a meta dos órgãos públicos. Assim, ao promover melhorias nos sistemas referentes à Gestão Institucional e ao Acesso à Informação, as instituições de ensino conseguirão impactar, positivamente, a percepção de transparência dos atores sociais.

Para o modelo de Transparência Passiva, aceita-se a hipótese H3, confirmando a relação direta entre a Transparência e a Satisfação com a Resposta Recebida (Figura 5). Assim, na medida em que o ator social compreende e qualifica positivamente a informação recebida, tende a ficar mais satisfeito com o emissor da resposta, neste caso, a instituição de ensino (Figueiredo & Santos, 2013; Flórez-Parra *et al.*, 2017).



Significativo ao nível de 1%

Por simplicidade, as correlações entre os erros foram omitidas, mas são relacionadas no Apêndice A.

Figura 5. Coeficientes Padronizados e Significância para o Modelo de Transparência Passiva.

Fonte: elaborada pelas autoras (2019).

Finalmente, como o preenchimento do instrumento foi realizado em um único momento por cada um dos respondentes, o que poderia levar a associações entre os fatores medidos em decorrência do viés de método (*common method variance*), uma forma de viés que tende a afetar estudos realizados por meio da aplicação de questionários (Chang, van Witteloostuijn & Eden, 2010; Gorrell, Ford, Madden, Holdridge & Eaglestone, 2011) fez-se a análise de um fator de Harman (Podsakoff, MacKenzie, Lee & Podsakoff, 2003), a qual indicou um percentual de variância extraída de 38,66%, sugerindo não haver problemas de variância comum.

Após esses processos de validação, conclui-se que os modelos teóricos propostos foram confirmados pelas estimações empíricas, indicando que tanto os construtos quanto as relações foram adequadas na amostra utilizada.

4.2 Classificação da Transparência: metodologia de avaliação

Visando possibilitar às instituições de ensino uma visão da percepção de transparência a partir do modelo proposto, optou-se por construir uma metodologia para a avaliação tanto das dimensões da transparência quanto da transparência geral da instituição. Para a proposição da metodologia, utilizaram-se como base os resultados obtidos na amostra de validação do modelo.

Assim, para o cômputo tanto dos construtos quanto da avaliação geral da transparência, utilizou-se a definição de pesos, sendo obtidos pela divisão do coeficiente padronizado da questão pela soma de todos os coeficientes padronizados das questões formadoras do construto. A transformação em pesos mantém a escala dos construtos em um intervalo de um a cinco e permite que se considere a importância de cada item na formação do construto. A Tabela 4 apresenta os pesos atribuídos a cada questão na formação de cada medida.

Tabela 4

Coefficientes Padronizados e Pesos de Cada Questão na Formação dos Construtos.

Construto	Questões	Coefficiente Padronizado	Peso
Gestão Institucional	Q1	0,586	0,123
	Q2	0,722	0,152
	Q3	0,798	0,168
	Q4	0,793	0,167
	Q5	0,697	0,147
	Q6	0,603	0,127
	Q7	0,548	0,115
	Total	4,747	1,000
Acesso à Informação	Q8	0,630	0,162
	Q9	0,639	0,164
	Q10	0,681	0,175
	Q11	0,634	0,163
	Q12	0,676	0,174
	Q13	0,630	0,162
	Total	3,890	1,000
Transparência Passiva	Q14	0,801	0,119
	Q15	0,917	0,136
	Q16	0,842	0,125
	Q17	0,887	0,131
	Q18	0,855	0,127
	Q19	0,864	0,128
	Q20	0,815	0,121
	Total	6,756	1,000

Fonte: elaborada pelas autoras (2019).

A construção das medidas para cada entrevistado é então realizada, multiplicando-se os pesos pelas respostas dos entrevistados, matematicamente tem-se:

$$GI_j = 0,123 \times Q1_j + 0,152 \times Q2_j + 0,168 \times Q3_j + 0,167 \times Q4_j + 0,147 \times Q5_j + 0,127 \times Q6_j + 0,115 \times Q7_j \quad (1)$$

$$AI_j = 0,162 \times Q8_j + 0,164 \times Q9_j + 0,175 \times Q10_j + 0,163 \times Q11_j + 0,174 \times Q12_j + 0,162 \times Q13_j \quad (2)$$

$$TA_j = 0,208 \times GI_j + 0,792 \times AI_j \quad (3)$$

$$TP_j = 0,119 \times Q14_j + 0,136 \times Q15_j + 0,125 \times Q16_j + 0,131 \times Q17_j + 0,127 \times Q18_j + 0,128 \times Q19_j + 0,121 \times Q20_j + 0,115 \times Q21_j \quad (4)$$

onde GI_j é a Percepção de Gestão Institucional do entrevistado j ; AI_j é a Percepção de Acesso à Informação do entrevistado j ; TA_j é a Percepção de Transparência Ativa do entrevistado j ; TP_j é a Percepção de Transparência Passiva do entrevistado j . As questões do instrumento (Q_{kj}) é a resposta do entrevistado j na questão k , às quais recebem os seguintes valores segundo a resposta marcada: 1-Discordo Totalmente; 2-Discordo; 3-Indiferente; 4-Concordo; 5-Concordo Totalmente.

Já as medidas para a instituição são obtidas a partir da média das respostas dos entrevistados. Por exemplo, para o construto Gestão Institucional (GI) tem-se:

$$GI_i = \frac{\sum_{j=1}^n GI_j}{n} \quad (5)$$

onde i é a instituição e n é o número de entrevistados j que responderam ao instrumento.

Expressão semelhante é utilizada para computar os valores institucionais para os demais construtos. Os valores obtidos estarão em uma escala de um a cinco, sendo que quanto mais próximo ao valor máximo, melhor é a percepção de transparência para a instituição. Assim, na Tabela 5 apresenta-se uma classificação da Percepção de Transparência Ativa e Passiva, segundo os valores obtidos para as expressões.

Essa classificação pode ser utilizada tanto para a avaliação de um dos três construtos (Acesso a Informação, Gestão Institucional, Transparência Passiva) quanto para a avaliação de Transparência Ativa. As descrições representam a percepção esperada da maioria dos atores sociais classificados em cada categoria.

Essa metodologia permite que a instituição avalie a percepção de um ator social nas diferentes dimensões da transparência e também que tenha uma ideia da transparência geral da instituição, a partir do momento que for possível compilar as respostas de um grupo de entrevistados. No Apêndice B, é detalhada a metodologia para a aplicação do modelo de Percepção de Transparência proposto.

Tabela 5

Classificação da Percepção de Transparência Institucional

Pontuação	Classificação	Descrição Geral	
		Transparência Ativa	Transparência Passiva
de 1,00 até 1,99	Muito Ruim	Atores sociais responderam para a maioria das questões discordo totalmente ou discordo, indicando que a instituição, na visão dos atores sociais, ainda está longe de atender suas demandas quanto à transparência, devendo, portanto, fazer uma reavaliação geral da sua política de transparência.	Atores sociais responderam para a maioria das questões discordo totalmente ou discordo, indicando a necessidade de reavaliação geral da política de atendimento às demandas oriundas do sic, e-SIC e ouvidoria.
de 2,00 até 2,99	Ruim	Entre os atores sociais, a maioria das respostas está em discordo totalmente e indiferente, indicando que a transparência da instituição ainda precisa de ajustes significativos para atender às demandas dos atores sociais. Neste caso recomenda-se uma revisão da política de transparência da instituição.	Entre os atores sociais a maioria das respostas está em discordo totalmente e indiferente, indicando que a informação fornecida via transparência passiva ainda precisa de ajustes significativos para atender às demandas dos atores sociais. Neste caso recomenda-se uma revisão das práticas adotadas atualmente. Sugere-se ainda analisar se a percepção difere entre as formas de solicitação (e-SIC, SIC e ouvidoria) para identificar os processos mais frágeis.
de 3,00 até 3,99	Boa	Em média, os atores sociais selecionaram respostas prioritariamente entre indiferente e concordo. Portanto, a transparência da instituição ainda necessita de ajustes. Para melhor identificação dos pontos focais para ajustes, a instituição poderá avaliar a média das respostas em cada questão para identificação dos pontos de pior avaliação.	Em média, os atores sociais selecionaram respostas prioritariamente entre indiferente e concordo. Portanto, o gerenciamento da informação fornecida via transparência passiva ainda necessita de ajustes. Para melhor identificação dos pontos focais de ajustes, a instituição poderá avaliar a média das respostas em cada questão para identificação dos pontos de pior avaliação.
acima de 3,99	Excelente	Os atores sociais selecionaram concordo ou concordo totalmente para a grande maioria das questões. A instituição tem adotado práticas de transparência que atendem à demanda dos atores sociais. Possíveis melhorias pontuais podem ser identificadas avaliando as questões com menores médias ou maiores variações (desvio-padrão).	Os atores sociais selecionaram concordo ou concordo totalmente para a grande maioria das questões. A instituição tem respondido satisfatoriamente às demandas dos atores sociais. Possíveis melhorias pontuais podem ser identificadas avaliando as questões com menores médias ou maiores variações (desvio-padrão).

Fonte: elaborada pelas autoras (2019).

6. Considerações Finais

Nos últimos anos a temática da transparência tem ganhado relevância tanto no cenário internacional quanto no país. Muito se avançou na busca de indicadores que avaliem, principalmente, a transparência das instituições públicas e governos com uma visão eminentemente objetiva e tendo como teoria de base os aspectos legais. Entretanto, ainda há uma carência de estudos que busquem avaliar a transparência a partir da percepção dos atores sociais, ou seja, da sociedade para a qual os esforços de transparência são praticados.

Entende-se que uma instituição que pretenda atingir a excelência em Transparência deve, além de cumprir plenamente os requisitos legais e qualificar suas notas em medidas objetivas, manter uma política que permita aos diferentes atores sociais identificar os esforços institucionais em busca desse conceito. Nesse sentido, a transparência não pode ter um fim em si mesma, mas deve ser propulsora de transformações institucionais que garantam acessibilidade e atendimento pleno das demandas informacionais da sociedade.

Buscando preencher esta lacuna, neste artigo foi proposto um questionário para a avaliação da transparência ativa e passiva em instituições de ensino, na percepção dos atores sociais. O instrumento foi avaliado a partir de diversas medidas de validade, com resultados satisfatórios indicando sua aplicabilidade.

Visando simplificar ainda mais a sua utilização, foi detalhada uma metodologia que permite às instituições de ensino avaliar a transparência a partir de suas dimensões (Gestão Institucional, Acesso à Informação) ou de maneira geral (Transparência Ativa e Transparência Passiva) e com resultado específico de um ator social (percepção de um entrevistado) ou a partir da percepção de diversos respondentes. Entende-se que esta é a grande contribuição do questionário proposto para a prática da gestão institucional, no que se refere a melhor compreensão da transparência.

Acrescenta-se que ainda não foi identificado na literatura, para o contexto das instituições de ensino, um questionário que inclua tanto a transparência ativa quanto a passiva, sendo esta outra inovação deste trabalho. Compreende-se que sua aplicabilidade possa ser maior nas instituições de ensino públicas devido às normas legais e o controle de grupos interessados, bem como à necessidade de autoavaliação. Entretanto, o modelo emprega-se plenamente às instituições de ensino particulares, com ou sem fins lucrativos, que desejem implementar um modelo de avaliação do seu nível de transparência.

Apesar dos esforços empreendidos para a validação do modelo a partir de uma amostra representativa de uma instituição, entende-se que uma das limitações do estudo é a falta da validação transcultural, o que exige a sua replicação para verificação da sua aplicabilidade em outros países. Outra limitante é a falta de validação em outra amostra diferente da utilizada para a estimação do modelo. Nesse sentido, avanços significativos podem ser obtidos em novos estudos que visem ampliar a validação do modelo proposto e/ou adaptar o modelo a outros contextos.

Referências

- Abello-Romero, J. B., Mancilla, C., Molina, C. & Palma, A. (2018). Relación entre divulgación de información y características de universidades latinoamericanas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(1), 67-89. doi: 10.31876/revista.v23i1.24457
- Alvarenga, C. (2017). *Ranking da Transparência das Universidades Federais 2017*. Recuperado em 16 de julho, 2019, de <https://cristianoalvarenga.com/pesquisa/ranking-da-transparencia-das-universidades-federais-2017>.
- Anderson, J. C. & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: a review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), pp.411-423. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.103.3.411>
- Bairral, M. A. C., Silva, A. H. C. & Alves, F. J. S. (2015). Transparência no setor público: uma análise dos relatórios de gestão anuais de entidades públicas federais no ano de 2010. *Revista de Administração Pública*, 49(3), pp. 642-675. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7612125158>
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: BaSIC concepts, applications, and programming*. 2a.ed. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203805534>

- Chang, S. J., van Witteloostuijn, A. & Eden, L. (2010). From the Editors: Common method variance in international business research. *Journal of International Business Studies*, 41(2), pp. 178-184. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.88>
- Cheung, G.W. & Lau, R.S. (2008). Testing mediation and suppression effects of latent variables: bootstrapping with structural equation models. *Organizational Research Methods*, 11(2), pp. 296-325. <https://doi.org/10.1177/1094428107300343>
- Controladoria Geral da União, (2013). *Manual da Lei de Acesso à Informação para Estados e Municípios. 1ª edição – Abril de 2013, Brasília (DF)*. Recuperado em 21 de julho, 2019 de https://www.cgu.gov.br/Publicacoes/transparencia-publica/brasil-transparente/arquivos/manual_lai_estadosmunicipios.pdf
- Dalto, C., Nossa, V., & Martinez, A. (2014). Recursos de convênio entre fundações de apoio e universidades federais no Brasil: um estudo dos acórdãos do Tribunal de Contas da União (TCU). *Revista Universo Contábil*, 10(2), pp. 06-23. <https://doi.org/10.4270/RUC.2014209>
- De la Torre, R., & Torres, E. (2016). Transparencia y buen gobierno en la universidad pública. Reflexiones en torno al caso mexicano. *Revista Online Especializada en Derecho de la Comunicación*, 4, pp. 1-13. Recuperado de <http://www.derecom.com/secciones/articulos-de-fondo/item/132-transparencia-y-buen-gobierno-en-la-universidad-publica-reflexiones-en-torno-al-caso-mexicano>
- Decreto nº 8.777, de 11 de maio de 2016. (2016). Institui A Política de Dados Abertos do Poder Executivo Federal. Brasília, DF. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/Decreto/d8777.htm Acesso em 01 de julho de 2019.
- Eckel, P. (2008). Mission diversity and the tension between prestige and effectiveness: An overview of US higher education. *Higher Education Policy*, 21(2), pp. 175-192. <http://dx.doi.org/10.1057/hep.2008.2>
- Figueiredo, V. S. & Santos, W.J.L. (2013). Transparência e controle social na administração pública. *Revista Temas de Administração Pública*, 8(1), pp. 1-20. Recuperado de <https://periodicos.fclar.unesp.br/temasadm/article/view/6327/4715>
- Flórez-Parra, J. M., López-Pérez, M. V. & López-Hernández, A. M. (2017). Transparency and its determinants at Colombian universities, *Higher Education Research & Development*, 36(4), pp. 674-687. <https://doi.org/10.1080/07294360.2016.1239613>
- Garver, N. S. & Mentzer, J. T. (1999). Logistics research methods: employing structural equation modeling to test for construct validity. *Journal of Business Logistics*, 20(1), pp. 33-57. Recuperado de [https://www.scirp.org/\(S\(vtj3fa45qm1ean45vvffcz55\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1927926](https://www.scirp.org/(S(vtj3fa45qm1ean45vvffcz55))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1927926)
- Gorrell, G., Ford, N., Madden, A., Holdridge, P. & Eaglestone, B. (2011). Countering method bias in questionnaire-based user studies. *Journal of Documentation*, 67(3), pp. 507-524. <https://doi.org/10.1108/00220411111124569>
- Hair, J. R., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2010). *Multivariate Data Analyses. (Vol.6)*. 7a.ed. New Jersey: Pearson.
- Hooper, D.; Coughlan, J. & Mullen, M. R. (2008). Structural Equation Modelling: Guidelines for Determining Model Fit. *The Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), pp. 53-60. <https://doi.org/10.21427/D7CF7R>
- Hu, L. T. & Bentler, P. M. (1999). Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6(1), pp. 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. 3a.ed. New York: The Guilford Press.

- Koufteros, X. A. (1999). Testing a model of pull production: a paradigm for manufacturing research using structural equation modeling. *Journal of Operations Management*, 17(4), pp. 467-488. [https://doi.org/10.1016/S0272-6963\(99\)00002-9](https://doi.org/10.1016/S0272-6963(99)00002-9)
- Landis, R. S., Beal, D. J., & Tesluk, P. E. (2000). A comparison of approaches to forming composite measures in structural equation models. *Organizational Research Methods*, 3(2), pp. 186-207. <https://doi.org/10.1177/109442810032003>
- Lara, T. (2009). El papel de la Universidad en la construcción de su identidad digital. *RUSC, Universities and Knowledge Society Journal*, 6(1), pp. 15-21. <http://dx.doi.org/10.7238/rusc.v6i1.25>
- Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000. (2000). Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp101.htm Acesso em: 17 de outubro de 2019.
- Lei Complementar nº 131, de 27 de maio 2009. (2009). Acrescenta dispositivos à Lei Complementar nº101, de 4 de maio de 2000. Brasília, DF. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp131.htm Acesso em 01 de julho de 2019.
- Lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011. (2011). Regula o acesso a informações previsto no inciso XXXIII do art. 5º, no inciso II do § 3º do art. 37 e no § 2º do art. 216 da Constituição Federal; altera a Lei nº 8.112, de 11 de dezembro de 1990; revoga a Lei nº 11.111, de 5 de maio de 2005, e dispositivos da Lei nº 8.159, de 8 de janeiro de 1991; e dá outras providências Brasília, DF. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12527.htm Acesso em 01 de julho de 2019.
- Lynn, M. R. (1986). Determination and quantification of content validity. *Nursing Research*, 35(6), pp. 382-385. <https://doi.org/10.1097/00006199-198611000-00017>
- Melo, D. A. (2019). *Transparência da informação pública: uma avaliação de sítios eletrônicos de universidades federais brasileiras*. Dissertação Mestrado em Administração Pública em Rede Nacional, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, Go, Brasil. Recuperado de <http://repositorio.bc.ufg.br/tede/handle/tede/9599>
- Michener, G., Contreras, E., & Niskier, I. (2018). Da opacidade à transparência? Avaliando a Lei de Acesso à Informação no Brasil cinco anos depois. *Revista De Administração Pública*, 52(4), pp. 610-629. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-761220170289>
- Monteiro, A. (2014). *Aferição do grau de cumprimento às obrigações de transparência ativa constantes da Lei de Acesso à Informação por Universidades Federais do Brasil*. Dissertação Mestrado Profissional em Administração Pública, Fundação Getúlio Vargas (FGV), Rio de Janeiro, RJ, Brasil. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10438/12440>
- Pedharzur, E. J. & Schmelkin, L. P. (1991). *Measurement, design, and analysis: an integrated approach*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. Recuperado de [https://www.scirp.org/\(S\(i43dyn45teexjx455qlt3d2q\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1587225](https://www.scirp.org/(S(i43dyn45teexjx455qlt3d2q))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1587225)
- os Capes (2019). Missão e Objetivos. Recuperado de https://www.periodicos.capes.gov.br/index.php?option=com_painstitucional&Itemid=104 Acesso em 15 de outubro de 2019.
- Pessôa, I. S., Canuto, E. S. L., Costa, J. C. & Almeida, J. E. F. (2018). Determinantes da transparência das universidades federais brasileiras: Uma Análise Empírica no ano de 2013. *Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI*, 5(2), pp. 97-114. <https://doi.org/10.26694/2358.1735.2018.v5ed27199>
- Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., & Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), pp. 879-903. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879>

- Possamai, A. J. & Schindler, E. (2017). Transparência e lei de Acesso À Informação (LAI) nos municípios gaúchos: fatores associados. *Indicadores Econômicos FEE*, 45(1), pp. 71-86, 2017. Recuperado de <https://revistas.fee.tche.br/index.php/indicadores/article/view/3988>
- Relly, J. (2012). Examining a model of vertical accountability: A cross-national study of the influence of information access on the control of corruption. *Government Information Quarterly*, 29(3), pp. 335-345. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2012.02.011>
- Rodrigues Jr., M. S. & Salgueiro, V. A. G. (2015). Transparência na Gestão Fiscal nos Municípios do Estado do Ceará. *Revista Controle*, 13(1), pp. 47-63. <https://doi.org/10.32585/rcda.v13i1.21>
- Rubio, D. M., Berg-Weger, M., Tebb, S. S., Lee, E. S. & Rauch, S. (2003). Objectifying content validity: Conducting a content validity study in social work research. *Social Work Research*, 27(2), pp. 94-104. <https://doi.org/10.1093/swr/27.2.94>
- Saraite-Sariene, L., Rodríguez, M. del M. G. & Rosario, A. H. (2018). Exploring determining factors of web transparency in the world's top universities, *Revista de Contabilidade*, 21(1), pp. 63-72. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.07.004>
- Schumacker, R. E. & Lomax, R. G. A. (1996). *Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Recuperado de [https://www.scrip.org/\(S\(35ljmbntvnsjt1aadkposzje\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=770443](https://www.scrip.org/(S(35ljmbntvnsjt1aadkposzje))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=770443)
- Silva, W. A. O. & Bruni, A. L. (2019). Variáveis socioeconômicas determinantes para a transparência pública passiva nos municípios brasileiros. *Revista de Administração Pública*, 53(2), pp. 415-431. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-761220170383>
- Visintin, J. A., Dechen, A. R. & Neves, E. M. (2009). O Futuro da Pesquisa e da Sustentabilidade. In USP 2034: *Planejando o Futuro*/organizadores Suely Vilela, Franco Maria Lajolo. Editora da universidade de São Paulo, São Paulo.
- Wynd, C. A., Schmidt, B., & Schaefer, M. A. (2003). Two Quantitative Approaches for Estimating Content Validity. *Western Journal of Nursing Research*, 25(5), pp. 508–518. <http://dx.doi.org/10.1177/0193945903252998>.

Apêndice A

Correlações entre os Erros das Variáveis dos Construtos Acesso à Informação, Gestão Institucional e Transparência Passiva

Construto	Erros Correlacionados	Correlação	
		Valor	Sig
Gestão Institucional	E3 <—> E1	0.159	*
	E5 <—> E4	0.198	*
	E6 <—> E5	0.291	*
	E7 <—> E6	0.381	*
	E7 <—> E5	0.110	*
Acesso à Informação	E9 <—> E8	0.357	*
	E11 <—> E9	0.109	*
	E12 <—> E11	0.332	*
Transparência Passiva	E14 <—> E15	0.373	*
	E16 <—> E17	0.591	*

* Significativo a 1%

Apêndice B

Metodologia para a Aplicação do Modelo de Percepção de Transparência
Passo 1: aplicação do instrumento:

Desenvolver uma metodologia de aplicação das questões, com as suas respectivas escalas para os atores sociais. Observar que as escalas de Acesso à Informação e Gestão Institucional podem ser aplicadas a todos os atores sociais, ao passo que a escala de Transparência passiva deve ser preenchida apenas pelos indivíduos que tenham solicitado informações via sic, e-sic ou ouvidoria.

Passo 2: Codificação das questões:

De posse das respostas do entrevistado, cada questão deve ser codificada conforme a seguinte pontuação: Discordo Totalmente = valor 1; Discordo = valor 2; Indiferente = valor 3; Concordo = valor 4; e Concordo Totalmente = valor 5.

Passo 3: Computar o valor de cada construto a partir das seguintes equações:

$$GI_j = 0,123 \times Q1_j + 0,152 \times Q2_j + 0,168 \times Q3_j + 0,167 \times Q4_j + 0,147 \times Q5_j + 0,127 \times Q6_j + 0,115 \times Q7_j \quad (1)$$

$$AI_j = 0,162 \times Q8_j + 0,164 \times Q9_j + 0,175 \times Q10_j + 0,163 \times Q11_j + 0,174 \times Q12_j + 0,162 \times Q13_j \quad (2)$$

$$TA_j = 0,208 \times GI_j + 0,792 \times AI_j \quad (3)$$

$$TP_j = 0,119 \times Q14_j + 0,136 \times Q15_j + 0,125 \times Q16_j + 0,131 \times Q17_j + 0,127 \times Q18_j + 0,128 \times Q19_j + 0,121 \times Q20_j + 0,115 \times Q21_j \quad (4)$$

Passo 4: Computar a Percepção de Transparência para a Instituição a partir das seguintes fórmulas:

$$GI_i = \frac{\sum_{j=1}^n GI_j}{n} \quad (5)$$

$$AI_i = \frac{\sum_{j=1}^n AI_j}{n} \quad (6)$$

$$TA_i = \frac{\sum_{j=1}^n TA_j}{n} \quad (7)$$

$$TP_i = \frac{\sum_{j=1}^n TP_j}{n} \quad (8)$$

onde GI_j é a Percepção de Gestão Institucional do entrevistado j ; AI_j é a Percepção de Acesso a Informação do entrevistado j ; TA_j é a Percepção de Transparência Ativa do entrevistado j ; TP_j é a Percepção de Transparência Passiva do entrevistado j .

Passo 5: Classificar a Percepção de Transparência para a Instituição:

De posse dos valores obtidos no passo 4, identificar na Tabela 5 a classificação da instituição.

Os Principais Assuntos de Auditoria Importam? Uma análise de sua associação com o Gerenciamento de Resultados

Kleyverson Leonardo dos Santos

<https://orcid.org/0000-0002-9411-8725> | E-mail: kleyverson12@hotmail.com

Renan Bittencourt Guerra

<https://orcid.org/0000-0002-3041-6686> | E-mail: renan@bttcontabilidade.com.br

Vagner Antônio Marques

<https://orcid.org/0000-0001-7210-4552> | E-mail: vagner.marques@ufes.br

Elizeu Maria Júnior

<https://orcid.org/0000-0002-8228-5980> | E-mail: elizeu.maria@ufes.br

Resumo

Objetivo: Analisar a relação entre os Principais Assuntos de Auditoria (PAAs) reportados e a prática de gerenciamento de resultados das empresas brasileiras.

Método: A amostra de pesquisa foi composta por 96 empresas listadas no IBRX 100 cujos dados foram coletados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e na base de dados COMDINHEIRO, no período compreendido entre 2016 e 2017, utilizando estatística descritiva e análise de regressão com dados em painel.

Resultados: Os tipos de PAAs predominantes foram: Recuperabilidade dos ativos, Contingências e Reconhecimento de receitas, respondendo, conjuntamente, nos anos de 2016 e 2017, por 58% e 66%, respectivamente. Observou-se uma associação positiva e significativa entre a quantidade de PAAs e os *accruals* e receitas discricionárias e uma associação negativa e significativa entre a quantidade de PAAs reportados e a *proxy* de gerenciamento de resultados pelas operações através das despesas discricionárias.

Contribuições: Os resultados têm implicações no debate sobre o tema, em especial, sobre as práticas de contadores, auditores e reguladores, pois apresentam *insights* relevantes sobre a associação entre a divulgação de PAAs e as *proxies* de gerenciamento de resultados pelos *accruals* e pelas operações reais, evidenciando a importância da divulgação dos PAAs como *red flag* para manipulação de dados contábeis.

Palavras chave: PAAs, Gerenciamento de Resultados, Auditoria.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 5/10/2019. Pedido de Revisão em 27/12/2019. Resubmetido em 2/1/2020. Aceito em 14/1/2020 por Dr. Vinicius Gomes Martins (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A busca por mecanismos que reforcem a segurança nos investimentos é crescente entre investidores que atuam no mercado de capitais e que estão inseridos no ambiente corporativo, sobretudo os minoritários (Choi & Wong, 2007). E, apesar da condição de proprietário, o que o acionista investidor observa é a possibilidade de os gestores, contratados para a tomada de decisão que maximize o valor da firma para quem detém a propriedade, tomarem decisões cotidianas para o funcionamento da empresa que priorizem seus interesses pessoais (Ross, 1973; Brickley, Smith, & Zimmerman, 2016). Segundo Jensen & Meckling (1976), esse desalinhamento entre acionistas e gestores denomina-se problema de agência. A gestão do negócio fica sob a responsabilidade de gestores contratados com o objetivo de maximizar o valor da empresa. Ocorre que, dadas a característica oportunista dos indivíduos e a incompletude dos contratos, os gestores podem utilizar-se da assimetria informacional — uma vez que estes têm maior acesso à informação do que o acionista — para atender aos seus interesses em detrimento dos objetivos pelos quais foram contratados (Williamson, 1979; Jensen & Meckling, 1994).

Entre os diversos problemas de agência existentes, destacam-se as práticas de gerenciamento de resultados por parte dos gestores. Esse termo é definido na literatura contábil como sendo a utilização do poder discricionário dos gestores, de modo que resulte em escolhas contábeis enviesadas ou, até mesmo, de alteração do nível de operações com vistas a atingir resultados específicos desejados, podendo resultar tanto positiva quanto negativamente nos resultados divulgados.

Dessa forma, visto que o acionista não tem acesso às informações diárias sobre a companhia, o auditor tem o papel de fornecer ao investidor e demais *stakeholders* a verificação acerca da fidedignidade das demonstrações contábeis, reduzindo a assimetria informacional. Por conseguinte, na relação entre gestores e acionistas, o auditor possui papel de mitigar os conflitos de agência entre gestor e acionistas (Brown, Beekes, & Verhoeven, 2011).

Diante disso, os órgãos reguladores, com o intuito de melhorar a qualidade da auditoria, emitiram em 2016 a Norma Brasileira de Contabilidade - NBC TA 701, que versa a respeito do julgamento acerca dos principais assuntos de auditoria identificados no decorrer da execução do trabalho de auditoria das demonstrações contábeis. Em termos gerais, estabelece que os auditores destaquem em campo próprio do relatório de auditoria os assuntos críticos identificados ao longo da execução do trabalho. Trata-se de uma informação com potencial de utilidade aos diversos usuários, tendo em vista que esses assuntos podem estar associados aos problemas de agência mencionados, possibilitando uma maior avaliação de risco por parte dos investidores e demais partes interessadas, inclusive os próprios auditores (Marques & Souza, 2017).

Segundo Marques e Souza (2017), os principais assuntos de auditoria (PAAs) reportados em 2017 pelas empresas que compuseram o Ibovespa no último trimestre de 2016 foram: (i) recuperabilidade de ativos, (ii) contingências, (iii) reconhecimento de receitas e (iv) projeções de resultados futuros. Observa-se, entre esses PAAs, que, por tratarem de temas diretamente ligados à flexibilidade das normas contábeis e/ou estimativas contábeis, podem ser utilizados ou estarem associados ao gerenciamento de resultados. No âmbito internacional, Church, Davis e McCracken (2008) reiteraram a importância da opinião do auditor e sua comunicação com investidores e potenciais investidores, indicando, inclusive, uma maior eficiência do mercado. No entanto, Segal (2017) relata em seu estudo que o nível de gerenciamento de resultados não foi afetado pela evidenciação opinativa do auditor.

Nesse contexto, o presente estudo buscou responder à seguinte pergunta: **Qual a relação entre os Principais Assuntos de Auditoria (PAAs) e a Prática de Gerenciamento de Resultados das empresas listadas na [B]³?** O objetivo geral do estudo foi analisar a relação existente entre os tipos de PAAs divulgados pelas empresas de auditoria e a prática de gerenciamento de resultados. O estudo, de natureza descritiva, documental e quantitativa, utilizou como amostra 96 companhias listadas no IBRX 100. Os dados foram coletados na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e referiram-se ao período de 2016 e 2017, que compreendeu os dois primeiros anos de vigência da norma. A análise foi realizada a partir da estatística descritiva, de testes de diferenças entre as médias e da análise de regressão com dados em painel.

Devido à ausência de trabalhos acadêmicos nacionais que explorassem a relação entre as hipóteses de gerenciamento de resultados e os PAAs emitidos pelos auditores, este artigo propõe-se ao preenchimento dessa lacuna, buscando em pesquisas internacionais resultados e considerações que contribuam para a análise e interpretação dos seus achados, uma vez que a NBC TA 701 segue o padrão internacional de auditoria.

Além disso, dada a relevância das prescrições normativas, que visam a uma comunicação mais transparente entre os auditores e os usuários das informações contábeis, este trabalho dedicou-se ao esclarecimento dos efeitos das normas de auditoria, tanto no campo teórico quanto no empírico, para o mercado de capitais.

Complementarmente, o auditor é visto dentro da organização auditada como uma espécie de orientador de normas contábeis, controles internos e de generalidades corporativas (Beattie, Fearnley & Brandt, 2000). Portanto, torna-se relevante mensurar e analisar o grau de interação entre as *proxies* de gerenciamento de resultados e as obrigações dos auditores em reportarem os assuntos que consideraram mais relevantes durante o processo de auditoria. Segundo Dechow e Skinner (2000), os reguladores detectam a ocorrência de práticas de gerenciamento de resultados nos relatórios contábeis e que o uso desses métodos é mais evidente em firmas com baixo nível de estrutura de governança. No entanto, o presente estudo procura contribuir na avaliação do impacto normativo em relação aos PAAs emitidos pelos auditores. Em relação a essa norma em estudos internacionais, apesar de não encontrar relação entre o gerenciamento de resultados e os PAAs reportados, Segal (2017) enfatiza que esse tipo de evidenciação contribui para a transparência entre os gestores e *stakeholders*.

Além da presente introdução, este artigo está dividido em quatro seções. Na seção dois, apresentou-se o referencial teórico com a discussão sobre a Hipótese de Eficiência (HME) e o papel do auditor, as hipóteses relacionadas ao gerenciamento de resultados, bem como as motivações e implicações da divulgação dos PAAs pelas empresas, inclusive apresentando resultados de estudos anteriores. Na seção três, apresentaram-se os procedimentos metodológicos adotados. Na seção quatro, realizaram-se a análise e a discussão dos resultados. E, na última seção, apresentaram-se as considerações finais, implicações e limitações do estudo, bem como sugestões para pesquisas futuras.

2. Referencial Teórico

2.1 Hipótese de Eficiência de Mercado e o Papel da Auditoria para o Mercado de Capitais

A Hipótese de Eficiência de Mercado foi apresentada por Fama (1970), sob a premissa principal de que os preços dos ativos são reflexos das informações contábeis disponíveis aos usuários. Dessa forma, o conjunto de informações disponíveis (públicas e privadas) reflete os valores dos ativos e, conseqüentemente, no valor da empresa.

Fama (1970) classifica a eficiência de mercado em três categorias: fraca, semiforte e forte. Em sua forma fraca, os preços são definidos pelo conjunto de informações históricas. Na semiforte, os preços são refletidos pelas informações passadas (históricas) e correntes. Por fim, na forma forte, os preços dos ativos são função das informações históricas, correntes e informações de caráter privado.

Nesse contexto, a utilização de métodos contábeis que garantam a fidedignidade da informação pode resultar em um aumento da qualidade informacional, garantindo que os investidores disponham de informações relevantes para tomada de decisões (Barth, Landsman & Land, 2008).

No entanto, de acordo com a teoria da Agência, existe a possibilidade iminente de conflitos de agência, pois, como o gestor possui mais acesso às informações do que os acionistas, ele pode utilizar essa diferença no nível de informações para alcançar objetivos pessoais específicos, de modo diferente do que os acionistas esperariam (Jensen & Meckling, 1976).

Tal possibilidade existe, pois, de acordo com Jensen e Meckling (1994), os agentes possuem as seguintes características: i) avaliadores; ii) maximizadores; iii) criativos e iv) possuidores de desejos ilimitados. Dessa forma, os autores afirmam que os agentes, ao agirem como maximizadores, avaliam o ambiente em que atuam sempre buscando priorizar o próprio bem-estar, atendendo aos seus desejos sempre renováveis; e utilizam a sua criatividade para que as restrições existentes sejam superadas e seus objetivos sejam alcançados. Diante de tais condições, as escolhas contábeis originadas dos agentes podem ser tendenciosas e influenciar negativamente as decisões dos acionistas e usuários dos relatórios contábeis (Beaver, 1998).

Para mitigar os conflitos de agência, são adotadas práticas de governança corporativa, que consistem em um conjunto de mecanismos que contribuem para assegurar a fidedignidade dos relatórios financeiros, e práticas de controle interno (Cohen, Krishnamoorthy, & Wright, 2004). Entre esses mecanismos, destaca-se a auditoria externa das companhias, que tem o objetivo de avaliar a fidedignidade das demonstrações contábeis, proporcionando maior credibilidade às demonstrações contábeis e servindo como um ente representativo dos interesses dos *shareholders* (Marques & Souza, 2017).

Segundo Kothari, Ramanna & Skinner (2010), os acionistas fundamentam suas decisões a partir do conjunto de informações, inclusive das demonstrações contábeis fidedignas e atestadas pelos auditores. Para isso, a auditoria possui ferramentas específicas que são capazes de apontar se determinadas práticas dos administradores são definidas como conservadoras, neutras ou fraudulentas, descumprindo ou seguindo as práticas contábeis vigentes (Dechow & Skinner, 2000).

Nesse contexto, a manipulação das informações contábeis resulta em uma diminuição da proteção do investidor normativamente garantida pelos órgãos reguladores. Isso se dá tendo em vista que a proteção aos *stakeholders* limita o grau de liberdade e/ou incentivo do gestor em manipular as informações contábeis, reduzindo, assim, a possibilidade de mascarar o real desempenho da empresa (Leuz, Nanda & Wysocki, 2003).

Para Vladu, Amat, & Cuzdriorean (2017), o crescimento das manipulações contábeis praticadas pelos gestores decorre principalmente de três fatores: (1) aumento anormal de recebíveis, (2) aumento de endividamento e (3) decréscimo de vendas. Além disso, do ponto de vista ético, os autores acrescentam que os gestores podem justificar o uso de tais métodos contábeis como se estivessem seguindo as “boas práticas” da contabilidade, já que as normas baseadas em princípios não determinam como os agentes devem mensurar e reconhecer atos e fatos contábeis, mas, sim, que devem realizar o julgamento mais adequado para a escolha dos métodos que atendam às características qualitativas da informação contábil.

2.2 Hipóteses de Gerenciamento de Resultados

O gerenciamento de resultados, apesar de ter inúmeras definições com diferentes abrangências, consiste, em linhas gerais, na utilização de escolhas contábeis e operacionais por parte dos gestores, a fim de atender a resultados específicos (da firma ou dos próprios agentes). Tais escolhas podem prejudicar a tomada de decisões por parte de *stakeholders* em função da falsa percepção da situação econômica da entidade, ou, até mesmo, influenciar resultados contratuais que dependem dos números contábeis (Alzoubi, 2016).

Isso pode acontecer porque, de acordo com Watts e Zimmerman (1986), os gestores tendem a agir de maneira oportunista. Essa característica idiossincrásica propensa aos indivíduos indica a primazia pela busca de vantagens individuais (Williamson, 1979). Dessa forma, os gestores, frente a situações com liberdade decisória, podem optar pelo método contábil mais conveniente a si mesmos, promovendo uma maximização do seu bem-estar em detrimento de outros envolvidos, podendo prejudicar a sustentabilidade da empresa e os principais (acionistas) a quem representam. Esse processo se dá, em parte, pela assimetria informacional entre as partes, pois o agente possui mais informações a respeito da firma do que o principal. Sendo assim, as escolhas contábeis refletem o grau de mensuração dessas oportunidades (Jensen & Meckling, 1976; Queiroz & Almeida, 2017). De acordo com Watts e Zimmerman (1986), as bases para a adoção de práticas de gerenciamento de resultados decorrem de três hipóteses: i) Hipótese do Plano de Incentivo (HPI); ii) Hipótese do Grau de Endividamento (HGE) e; iii) Hipótese dos Custos Políticos (HCP).

A HPI é a prática de escolhas contábeis e/ou operacionais realizada pelos gestores que resulta em formas de manipulação dos números contábeis e/ou do nível das operações. Pode ser apresentada de forma a reduzir perdas (para aumentarem o lucro corrente), aumentar as perdas (quando alcançada uma meta de lucro) ou, até mesmo, suavizar os resultados, reduzindo uma volatilidade dos índices financeiros (Scott, 2011). Dessa forma, se a remuneração dos gestores estiver atrelada ao resultado da empresa, esses gestores podem procurar agir de forma oportunista e buscar uma antecipação de lucros futuros para o período corrente, manipulando os números contábeis (Gaver, Gaver, & Austin, 1995). Lewellen e Rosenfeld (1987) concluíram que os gestores com tempo limitado em seus cargos tendem a limitar os gastos futuros, objetivando resultados de curto prazo mais expressivos e, conseqüentemente, maior remuneração no momento presente. Kauhanen e Napari (2012) demonstram que executivos em níveis hierárquicos mais altos possuem mais incentivos a remuneração em decorrência dos resultados apresentados.

A HGE consiste na utilização de escolhas contábeis e/ou operacionais para maquiar a proporcionalidade de dívida em relação ao capital próprio, justificadas com o objetivo de cobrir números contábeis para que não haja quebra de cláusulas contratuais (conhecidas como *debt covenants*) de empréstimos tomados. De acordo com HassabElnaby (2006), essas cláusulas reduzem os custos de agência do banco, restringindo a capacidade da companhia tomadora do empréstimo de adotar medidas que diminuam o valor presente de sua dívida pendente. Dessa forma, essa hipótese apresenta a possibilidade de o gestor realizar a manipulação dos dados contábeis a fim de que contratos não sejam violados, não incorrendo em quebras contratuais (Watts & Zimmerman, 1986). Nesse contexto, Dichev e Skinner (2002) encontraram evidências que possibilitaram a conclusão de que os gestores se utilizam de prerrogativas contábeis a fim de evitar essas violações contratuais.

Por fim, a HCP é baseada na premissa de que as transações são uma competição política de transferência de riquezas. Em linhas gerais, essa hipótese prevê que as companhias sujeitas à investigação do governo ou ao maior monitoramento dos *stakeholders* podem ter incentivos para gerenciar seus resultados, com o intuito de reduzir a probabilidade de transferências de riqueza impostas (Makar & Alam, 1998). Assim, considerando que determinadas firmas são mais observadas nesse processo de transferência de riquezas, Watts e Zimmerman (1986) destacam que os gestores se utilizam de ferramentas contábeis que reduzem os lucros e/ou os lucros esperados. Setyorini e Ishak (2012) afirmam que, na possibilidade de que os acionistas percebam um maior crescimento em relação a períodos anteriores, haveria uma maior expectativa em relação aos dividendos, incidindo, dessa forma, em custos políticos de transação de recursos. Um exemplo disso se dá no estudo de Makar e Alam (1998), em que os autores apontam a possibilidade de redução dos resultados da firma pela utilização de *accruals* com o intuito de diminuir os custos políticos associados às investigações governamentais.

Arruñada (2010) observa que os relatórios financeiros são elaborados pelos agentes (gestores). Logo, de forma a assegurar a confiabilidade das informações contidas nesses relatórios, a auditoria externa caracteriza-se como um dos mecanismos capazes de mitigar o risco de gerenciamento de resultados, sejam eles por *accruals* ou por operações reais.

Por conseguinte, dada a iminência de comportamento oportunista do agente e a discricionariedade dos gestores na aplicação das normas, a regulação quanto à apresentação das demonstrações contábeis, tem envidado esforços no sentido de melhorar a qualidade e a transparência das informações contábeis apresentadas.

2.3 Principais Assuntos de Auditoria: Motivações e Implicações

De acordo com Ishikawa e Bezerra Júnior (2002), a auditoria tem como principal finalidade examinar se as demonstrações contábeis da empresa auditada estão em conformidade com as normas de contabilidade vigentes. Isso posto, a opinião quanto à fidedignidade dessas demonstrações é apresentada no relatório de auditoria. Seu objetivo é explicitar as bases utilizadas na análise, bem como os assuntos que os auditores julgarem relevantes destacar para uma compreensão mais acurada da real situação patrimonial e financeira da entidade.

Nesse sentido, verifica-se que a auditoria tem função mitigadora do conflito de agência, reduzindo a assimetria informacional, uma vez que permite aos usuários interessados nas informações financeiras da entidade verificar a veracidade das demonstrações contábeis da companhia (Becker, Defond, Jiambalvo, & Subramanyam, 1998).

No entanto, apesar de a literatura evidenciar que ainda não há um contrato ótimo para eliminar o conflito de agência, pressupondo então que a regulação, a governança corporativa e a auditoria não são capazes de suprimir tal conflito, sua evolução pode reduzir a probabilidade de ocorrência de erros e fraudes (Di Pietra, McLeay, & Ronen, 2014).

Dessa forma, foram empreendidos esforços para melhorar a qualidade dos trabalhos dos auditores. No contexto brasileiro, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) aderiu aos padrões internacionais de normas contábeis (*IFRS - International Financial Reporting Standards - IFRS*), resultando também na conversão das normas brasileiras de auditoria às normas internacionais de auditoria (*International Standards Auditing - ISA*).

Nesse contexto, em 2010, a NBC TA 200 aprovada pelo CFC entrou em vigor. Esse documento trata dos objetivos gerais do auditor em conformidade com as normas brasileiras e internacionais de auditoria, expondo como objetivo da auditoria aumentar o nível de confiança nas demonstrações contábeis por parte dos usuários. Isso possibilitado por meio de uma opinião emitida pelo auditor em seu relatório sobre se as demonstrações contábeis apresentadas pela entidade estão em conformidade com uma estrutura de relatório financeiro aplicável.

Mais recentemente, buscou-se melhorar a regulação através da NBC – Norma Brasileira de Contabilidade, TA – Técnica de Auditoria (NBC TA) 701, que acompanha a adoção de padrões contábeis internacionais. Essa norma surge em decorrência da *International Standards Auditing 700 - ISA*, que norteia os auditores a respeito da evidenciação da opinião do auditor sobre quais assuntos foram mais relevantes durante o trabalho de verificação das demonstrações contábeis, assim como a posterior evidenciação dessa opinião em parágrafo específico em seu parecer de auditoria (Matos, Santos, Rodrigues, & Leite, 2018).

Desse modo, a NBC TA 701 exige, desde 2016, a manifestação dos auditores em área específica no seu parecer de auditoria sobre quais foram os Principais Assuntos de Auditoria (PAAs), ou seja, quais assuntos exigiram maior atenção durante o trabalho de auditoria, devendo ser disponibilizados e informados em parágrafo específico (em inglês, *Key Audit Matter* ou *Critical Audit Matters*). Assim, os auditores apresentam quais foram os assuntos que exigiram atenção significativa na realização de auditoria e reportam esses temas em seus relatórios, mencionando as motivações para incluí-los, assim como a explicação de como esses itens foram tratados nas demonstrações contábeis (Marques & Souza, 2017).

Essa norma tem o objetivo de tornar o relatório de auditoria mais transparente para os interessados, comunicando possíveis fatores de risco para os *stakeholders*, inclusive os auditores. Sendo assim, essa norma, de acordo com Bédard, Gonthier-Besacier e Schatt (2014), por meio das divulgações expressadas pelos auditores, contribui com a discussão sobre o conteúdo informacional dos relatórios contábeis e avança para uma melhoria em relação à transparência e prestação de contas dos gestores e da companhia auditada. No entanto, os autores não encontraram, no mercado financeiro francês, evidências de que os relatórios dos auditores melhorassem a qualidade informacional de auditoria, medida por meio de gerenciamento de resultados.

Além disso, Brasel, Doxey, Grenier e Reffett (2016) afirmam que esses apontamentos sobre pontos críticos e importantes de auditoria podem servir para alertar os investidores e demais *stakeholders* a respeito de distorções nas demonstrações contábeis. Procurando investigar a responsabilidade dos auditores em casos de fraudes financeiras julgadas por um júri, os autores encontraram evidências de diminuição da probabilidade de veredictos por negligência dos auditores quando os problemas julgados foram expressados pelos profissionais de acordo com a norma internacional. Isso aponta que o relatório dos auditores pode contribuir para uma maior percepção dos *stakeholders* em relação à previsibilidade de certos tipos de distorções. Por conseguinte, o ato de reportar PAAs atribui tanto à gestão quanto aos auditores responsabilidade para uma maior transparência, possibilitando que os usuários das informações decidam com maior assertividade, tendo uma asseguuração razoável quanto à veracidade desse conteúdo (Brasel, Doxey, Grenier, & Reffett, 2016; Marques & Souza, 2017; Boolaky & Omoteso, 2016).

De qualquer forma, nos estudos voltados para verificar a aceitação de tal norma pelos profissionais de auditoria, observa-se uma concordância por parte desse corpo de profissionais acerca da importância em se mencionar quais foram os assuntos mais relevantes. Desse modo, é possível, inclusive, reforçar as diferenças entre as responsabilidades da gestão e a responsabilidade de auditoria, além de explicar de qual maneira esse assunto mencionado foi tratado durante o trabalho de auditoria (Dantas, Barreto, & Carvalho, 2017).

3. Procedimentos Metodológicos

O presente estudo classificou-se como descritivo, documental e com abordagem quantitativa. Utilizou-se análise de conteúdo para categorizar os PAAs reportados pelos auditores, seguindo-se as categorias propostas por Marques e Souza (2017). Essa categorização se fez necessária com o intuito de quantificar e avaliar os PAAs reportados de auditoria por meio das técnicas propostas por este estudo, tratando-se de análise descritiva e inferencial com análise de regressão e testes de diferenças entre as médias.

A amostra deste estudo foi composta pelas 96 empresas que compuseram o IBRX100 da [B]³. Essa amostra intencional e não probabilística foi escolhida por reunir as companhias com maior desempenho médio das cotações dos ativos de maior negociabilidade e representatividade no mercado acionário brasileiro.

A coleta de dados foi realizada no sítio da CVM e na base de dados COMDINHEIRO e compreende os anos de 2016 e 2017. A análise desses dois exercícios se justifica, pois foram os primeiros anos da intitulação dos PAAs, conforme vigência da NBC TA 701 no ano de 2016.

3.1 Medidas do Gerenciamento de resultados

De acordo com Sincerre, Sampaio, Famá e Santos (2016), a literatura apresenta inúmeros instrumentos para mensurar os níveis de gerenciamento de resultado, e a maioria desses modelos se baseia nas acumulações (*accruals*), que consistem na diferença entre o lucro líquido e o fluxo de caixa operacional líquido. Nesse contexto, os *accruals* podem afetar os lucros da empresa, uma vez que são fundamentados em pressupostos e estimativas contábeis (Paulo, 2007).

As *proxies* de gerenciamento de resultados utilizadas neste estudo foram realizadas a partir dos modelos constantes na Tabela 1. Para a *proxy* de gerenciamento de resultados por *accruals*, foi utilizado o modelo de Jones com ROA, adaptado por Kothari, Leone & Wasley (2005), em que os autores afirmam que os modelos discricionários podem, de fato, detectar manipulações financeiras conforme Modelo 1. A diferença entre esse modelo e o de Jones Modificado, proposto por Dechow, Sloan e Swenney (1995), consiste na utilização de um novo controle para a estimação das acumulações não discricionárias, levando em consideração as variáveis receita líquida (RL), contas a receber (CR) e a variável de retorno sobre os ativos (ROA). A utilização da variável ROA para a estimativa dos *accruals* se justifica, uma vez que foi a mais consistente após análise de resíduos. Também foi utilizado o modelo de Roychowdhury (2006) para medir o gerenciamento de resultado das atividades operacionais, sendo que tal metodologia também foi utilizada por autores na literatura científica, tais quais Zang (2012), Badertscher (2011), Cohen e Zarowin (2010) e Rodrigues, Paulo e Melo (2017).

Tabela 1

Modelos utilizados para estimação das *proxies* de gerenciamento de resultados

Tipo/Nomes das <i>proxies</i> de gerenciamento de resultados (EM)	Equação
Por <i>accruals</i>	
Jones Modificado com ROA (1)	$AD_i = AT_i AD_i = AT_i \cdot AND_i \cdot AND_i, AD_i = \varepsilon_i AD_i = \varepsilon_i$ $AT_i = \alpha_1 \left(\frac{1}{At_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta RL_i - \Delta RC_i}{At_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{Imob_i}{At_{it-1}} \right) + \alpha_4 ROA_i + \varepsilon_t$
Pelas atividades	
DVGA discricionárias (2)	$\frac{DVGA_i}{At_{it-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{At_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{RL_i}{At_{it-1}} \right) + \varepsilon_t$ $DVGADiscr_i = DVGA_i - \widehat{DVGA}_i$
FCO's discricionários (3)	$\frac{FCO_i}{At_{it-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{1}{At_{it-1}} \right) + \beta_2 \left(\frac{RL_i}{At_{it-1}} \right) + \beta_3 \left(\frac{\Delta RL_i}{At_{it-1}} \right) + \varepsilon_t$ $FCODiscr_i = FCO_i - \widehat{FCO}_i$
Receitas Discricionárias (4)	$\frac{\Delta CR_i}{At_{it-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left(\frac{\Delta RL_i}{At_{it-1}} \right) + \varepsilon_t$ $CRDiscr_i = CR_i - \widehat{CR}_i$

Nota: AT_i , *Accruals* totais mensurados pela diferença entre o LL_i ; Lucro Líquido do Exercício e o FCO_i ; Fluxo de Caixa Operacional. Além disso, mensuraram-se os *Accruals* totais pela diferença entre o CGL_i ; Capital de Giro Líquido e a $Deprec_i$; Depreciação, Amortização e Exaustão, em que o $CGL_i = [(Ativo Circulante - Disponível) - (Passivo Circulante - Empréstimos e Financiamentos - Impostos a Pagar)]$; $At_{i,t-1}$; Ativo total do ano anterior; RL_i ; Receita líquida; $Imob_i$; Imobilizado; AND_i ; *Accruals* Não Discricionários; AD_i ; *Accruals* Discricionários; $DVGA_i$; Despesas com vendas, gerais e administrativas; CR_i ; Saldo de contas a receber.

Para responder à pergunta formulada, o estudo utilizou-se de regressões de *cross-section* ano/setor para a estimação das *proxies* de gerenciamento de resultados. Já para analisar o efeito dos PAAs sobre o gerenciamento de resultados, utilizou-se a análise de dados em painel a partir do Modelo 5.

A variável PAA foi utilizada com o intuito de verificar a associação entre os PAAs reportados da empresa auditada e as *proxies* de gerenciamento de resultados utilizadas. Considerando que os PAAs referem-se a assuntos críticos e potenciais riscos aos *stakeholders* (inclusive o auditor), espera-se que empresas com maiores quantidades de PAAs tenham maiores níveis de gerenciamento de resultados. Para se chegar ao modelo final, foi realizada uma série de testes e modelagens, inclusive por tipos de PAAs, porém o que apresentou maior adequação foi o demonstrado no Modelo 5 com o logaritmo do total de PAAs reportados no ano.

As variáveis Remuneração dos Executivos (Rem), Nível de Endividamento (NivEnd) e Tamanho da Empresa (Tam) são controles necessários e estão associadas às hipóteses de gerenciamentos de resultados discutidas na Seção 2. A variável Remuneração dos Executivos tem a finalidade de verificar o desempenho da companhia. Tal consideração é explicada pela premissa de que, com maiores remunerações, o gestor irá buscar uma maior valorização da firma (Sonza & Kloeckner, 2014), pois, quando a hipótese da remuneração do gestor estiver atrelada aos resultados da entidade, haverá uma propensão do agente em agir de maneira oportunista e antecipar os lucros a fim de obter maiores ganhos, com a possibilidade de manipular os números contábeis (Gaver *L L.*, 1995). A variável Nível de Endividamento (NivEnd) é determinada pela proporção da dívida da empresa, a divisão do total de passivos (obrigações) pelo total de ativos (direitos). Nesse sentido, procura-se fundamentar a hipótese dos Custos Políticos ao vincular-se o nível da dívida com as práticas de gerenciamento de resultados, indicando a possibilidade de que os gestores se utilizam de prerrogativas contábeis para suavizar os lucros e/ou lucros esperados. A variável Ativo busca mensurar o tamanho da empresa e sua relação com o gerenciamento de resultados. Companhias que possuem maiores ativos totais têm menores índices de gerenciamento de resultados, uma vez que possuem controles internos robustos, além de mecanismos de governança corporativos melhor estruturados (Kim, Liu & Rhee, 2003).

Além disso, utilizaram-se outras quatro variáveis de controle: (i) Estrutura de Propriedade, (ii) Tipo de Auditor (Big4 ou Não Big4), (iii) Segmento Econômico e (iv) Nível de Governança. A variável Estrutura de Propriedade (EstrProp) é baseada na proporção de membros independentes no Conselho de Administração. Essa variável pressupõe que quanto menor for o número de conselheiros das companhias, maior será a propensão da utilização da discricionariedade por parte dos gestores.

A variável *dummy Big Four* (Big4) controla a presença, ou não, de grandes firmas de auditoria, conhecidas atualmente como *Big Four*, sendo elas: Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG e Pricewaterhousecoopers. Tal variável é relevante em termos de gerenciamentos de resultados, uma vez que o estudo de Almeida e Almeida (2009) evidencia que os clientes das *Big Four* apresentam menores índices de gerenciamento de resultados.

A variável *dummy* Segmento Econômico (SegEcon) foi incluída com o intuito de verificar se existe alguma diferença entre os segmentos em que as empresas da amostra estão classificadas em relação à opinião dos auditores. Essa classificação é tida como: Bens Industriais, Consumo Cíclico, Consumo não Cíclico, Financeiro e Outros, Materiais Básicos, Utilidade Pública e Outros. Ademais, a utilização dessa variável configura a relação entre os assuntos de auditoria e as atividades exercidas pelas empresas.

A variável *dummy* Nível de Governança (NivGov) foi considerada a partir da classificação segundo os critérios da [B]³, sendo dividida em Tradicional, Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado. A utilização dessa variável é justificada de acordo com o estudo de Marques e Souza (2017), em que os autores afirmam que quanto maior for o nível de governança corporativa da empresa, menor será a propensão de se emitir um PAA da categoria.

A avaliação do efeito dos PAAs sobre as *proxies* de gerenciamento de resultados utilizadas (modelos de 1 a 4) foi realizada a partir do Modelo 5. A variável explicativa de interesse (PAA) foi testada com diversas especificações (*dummy*, proporção, etc.), porém, apenas com a utilização do logaritmo do total de PAAs reportados, o modelo como um todo apresentou significância estatística, logo os resultados que não foram significativos não foram apresentados.

Modelo 5

$$\begin{aligned}
 EM_{it} = & \alpha + \beta_1 \ln(PAA' s_{it}) + \beta_2(Rem_{it}) + \beta_3(NivEnd_{it}) + \beta_4(Tam_{it}) \\
 & + \beta_5(NivEnd_{it}) + \beta_6(Tam_{it}) + \beta_7(EstrProp_{it}) + \sum_{i=1}^4 D_{ij}Big4 \\
 & + \sum_{i=1}^9 D_{ij}SegEcon + \sum_{i=1}^4 D_{ij}NivGov + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

Em que:

EM_{it} : Proxy de Gerenciamento de Resultados por *Accruals* e Operacionais reportados na tabela 1: (i) DACC – *Accruals* Discricionários, (ii) DSGA – Despesas Discricionárias, (iii) DPRD – Produção Discricionária, (iv) DFCO – Fluxos de Caixa Discricionários e (v) DREC – Receitas Discricionárias. $PAA's_i$: Logaritmo natural do total de Principais Assuntos de Auditoria reportados pela empresa. Rem_i : Logaritmo natural da remuneração dos executivos reportado no formulário de referências. At_i : Logaritmo natural do ativo total das empresas. $NivEnd_i$: Logaritmo natural do total de passivos dividido pelo total de ativos. $EstrProp_i$: logaritmo natural da proporção de membros independentes no conselho. $Big4$: Variável *dummy* que assume valor 1 quando a empresa é auditada por uma *Big4* e 0 para as demais. $SegEcon$: Variável *dummy* que assume valor 1 quando a empresa participa do iésimo segmento econômico e 0 para as demais. $NivGov$: Variável *dummy* que assume valor 1 quando a empresa participa do iésimo nível diferenciado de governança e 0 para as demais.

Ressalta-se que foram aplicados quatro modelos neste estudo que buscaram responder à pergunta acerca da evidência da relação entre os principais assuntos de auditoria e a hipótese de gerenciamento de resultados. Para tanto, os modelos consideraram: i) *accruals*; ii) fluxo de caixa operacional; iii) despesas discricionárias e; iv) receitas discricionárias.

4. Resultados e Análises

4.1. Características dos PAAs reportados

Inicialmente, analisou-se a distribuição dos PAAs reportados nos anos de 2016 e 2017, conforme a Figura 1. Verificou-se que os relatórios dos auditores das empresas participantes da amostra reportaram 349 PAAs em 2016 e 330 em 2017.

Além disso, observou-se que, na distribuição de frequência dos PAAs reportados nos anos estudados, existe uma concentração média de 2 a 4 assuntos por empresa. Marques e Souza (2017) afirmam que a quantidade de PAAs analisada isoladamente pode não representar um problema, mas permite considerar que, mesmo que inicialmente esses parágrafos não se apresentem de forma problemática, as informações contábeis endossadas pelos auditores podem ser utilizadas pelos usuários como parâmetros para tomadas de decisão.

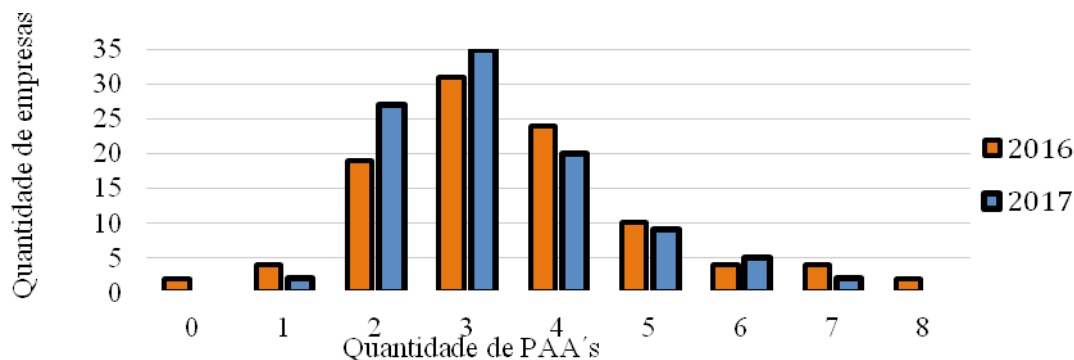
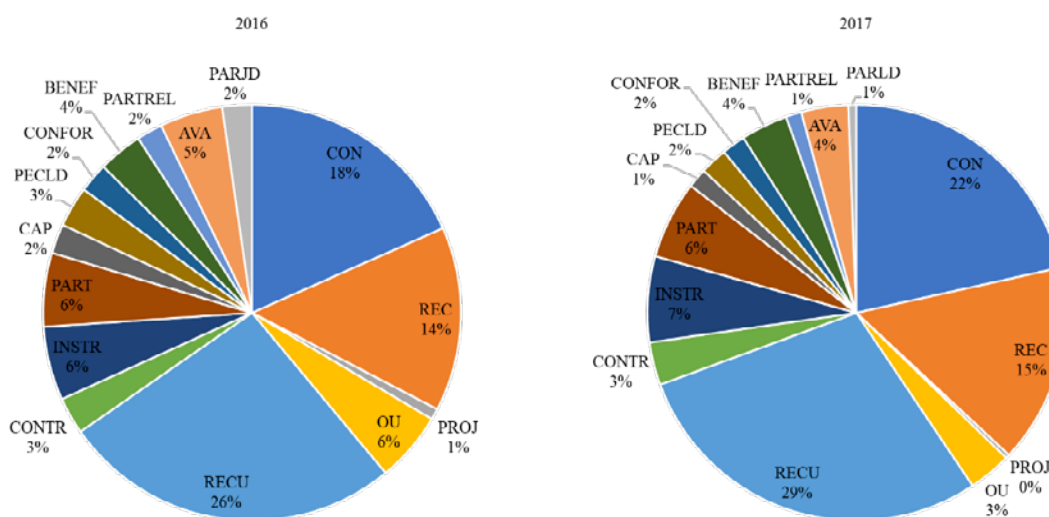


Figura 1. Distribuição de frequência por quantidade de PAAs emitidos por empresa

Fonte: dados da pesquisa

Posteriormente, analisaram-se os tipos de PAAs emitidos (Figura 2). Observa-se que somente três tipos de considerações dos auditores (recuperabilidade dos ativos, contingências e reconhecimento de receitas) contemplam 58% das observações nos parágrafos destinados às PAAs em 2016, enquanto esses mesmos assuntos se fazem presentes em 66% dos parágrafos dos auditores em 2017. Esses dados corroboram a pesquisa de Colares, Alves e Pinheiro (2018), uma vez que os autores analisaram as empresas listadas na B3 no exercício de 2016 e concluíram que os assuntos “reconhecimento de receitas”, “provisões” e “impairment de ativos” foram os temas mais recorrentes dos auditores das companhias.

É importante mencionar que as categorias de PAAs acima citadas contemplam estimativas e/ou questões que podem estar associadas contabilmente à prática de gerenciamento de resultados, seja por *accruals* ou pelas atividades operacionais da entidade. Por isso, segundo Marques e Souza (2017), tal observação representa um ponto de atenção e risco da auditoria na verificação da fidedignidade das informações contábeis, uma vez que a discricionariedade presente na regulamentação das normas contábeis proporciona liberdade de escolha aos agentes que podem desfavorecer a qualidade da informação.

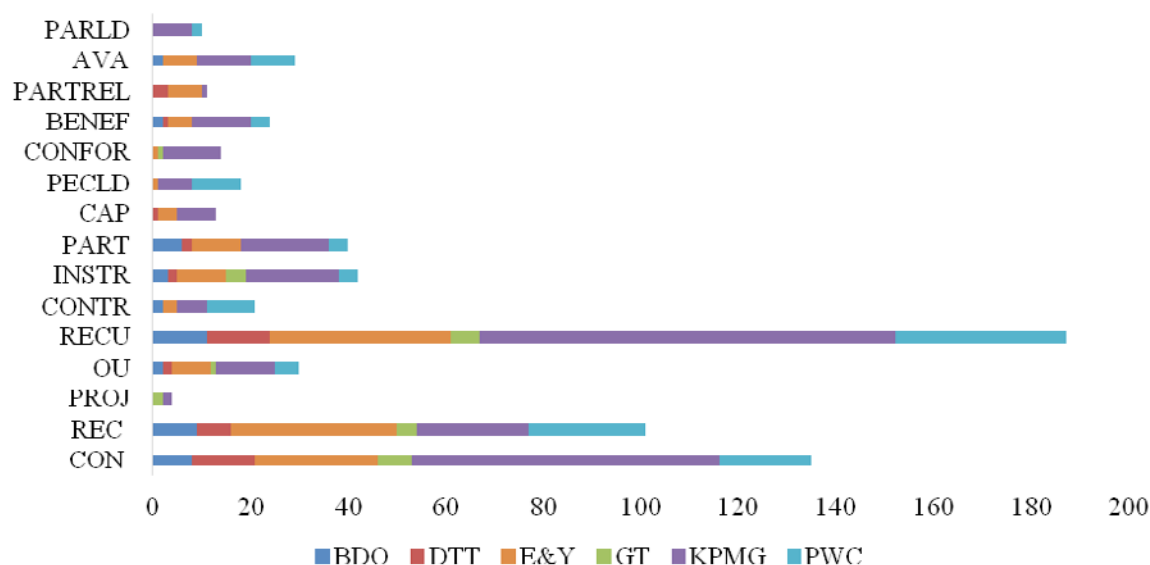


Nota: AVA – Ativos biológicos/Valor justo/Ágio; BENEF – Benefícios pós-emprego; CAP – Capitalização de gastos no ativo; CON - Contingências; CONFOR – Riscos relacionados à conformidade com leis e regulamentos; CONTR – Controles internos e tecnologia da informação; INSTR – Instrumentos financeiros; PARLD – Processos administrativos instaurados/ Recuperação judicial/Distratos; PART – Participação societária; PARTREL – Partes relacionadas; PECLD – Provisão para créditos de liquidação duvidosa; PROJ – Projeção de resultados futuros para a realização de ativos; REC – Reconhecimento de receitas; RECU – Recuperabilidade dos ativos; e OU – Outros.

Figura 2. Distribuição dos tipos de PAAs reportados nos anos de 2016 e 2017

Fonte: dados da pesquisa

No que se refere à distribuição de frequência dos PAAs por empresas de auditoria (Figura 3), verifica-se que as empresas auditadas por *Big Four* reportaram mais PAAs. Esse resultado pode ser justificado em função do fato de que as *Big Four* realizaram maior quantidade de auditorias do que as demais empresas prestadoras desse serviço, representando 92,5% do total de relatórios analisados. Dessa maneira, espera-se que quanto maior a quantidade de empresas auditadas, maior será a propensão a se reportar PAAs.



Nota: AVA – Ativos biológicos/Valor justo/Ágio; BENEF – Benefícios pós-emprego; CAP – Capitalização de gastos no ativo; CON - Contingências; CONFOR – Riscos relacionados à conformidade com leis e regulamentos; CONTR – Controles internos e tecnologia da informação; INSTR – Instrumentos financeiros; PARLD – Processos administrativos instaurados/ Recuperação judicial/Distratos; PART – Participação societária; PARTREL – Partes relacionadas; PECLD – Provisão para créditos de liquidação duvidosa; PROJ – Projeção de resultados futuros para a realização de ativos; REC – Reconhecimento de receitas; RECU – Recuperabilidade dos ativos; e OU – Outros. Empresas de auditoria *Big Four*: DTT – Deloitte Brasil Auditores Independentes; E&Y – Ernst & Young Auditores Independentes; KPMG – KPMG Auditores Independentes; PWC – PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes. Empresas de auditoria não *Big Four*: BDO – BDO RCS Auditores Independentes; e GT – Grant Thornton Auditores Independentes.

Figura 3. Distribuição dos tipos de PAAs por empresas de auditorias nos anos de 2016 e 2017

Fonte: dados da pesquisa

Complementarmente, em consonância com o estudo de Colares *et al.* (2018), verificou-se que, entre as empresas de auditoria *Big Four*, a KPMG foi a que mais reportou PAA's médios, emitindo 3,5 parágrafos por empresa auditada. Entretanto, quando analisadas as empresas de auditoria que não são *Big Four*, verificou-se que as empresas Grant Thornton e BDO emitiram, em média, respectivamente, 4,16 e 3,75 PAAs por relatório, obtendo valores superiores à KPMG.

No que se refere à análise de PAA's reportados por empresa/nível de governança corporativa (Figura 4) no período de 2016 e 2017, verificou-se que as companhias classificadas no nível Tradicional apresentaram uma média de 3,38 PAAs por empresa. Já as empresas do Nível 1, entre as quatro categorias de nível de governança, apresentaram maiores números médios de PAAs, com emissão de 3,93 PAAs por empresa. As companhias de Nível 2, por sua vez, apresentaram média de 3,46 PAAs por empresa. Por fim, as empresas categorizadas como Novo Mercado emitiram, em média, 3,21 PAAs por empresa.

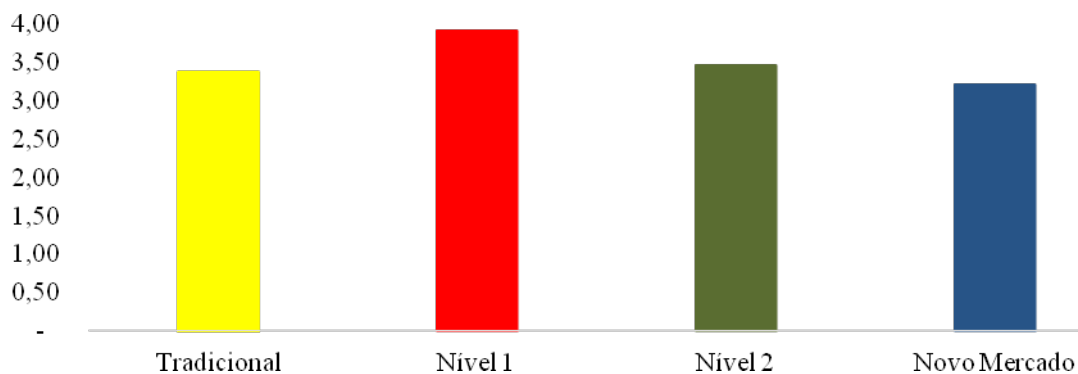


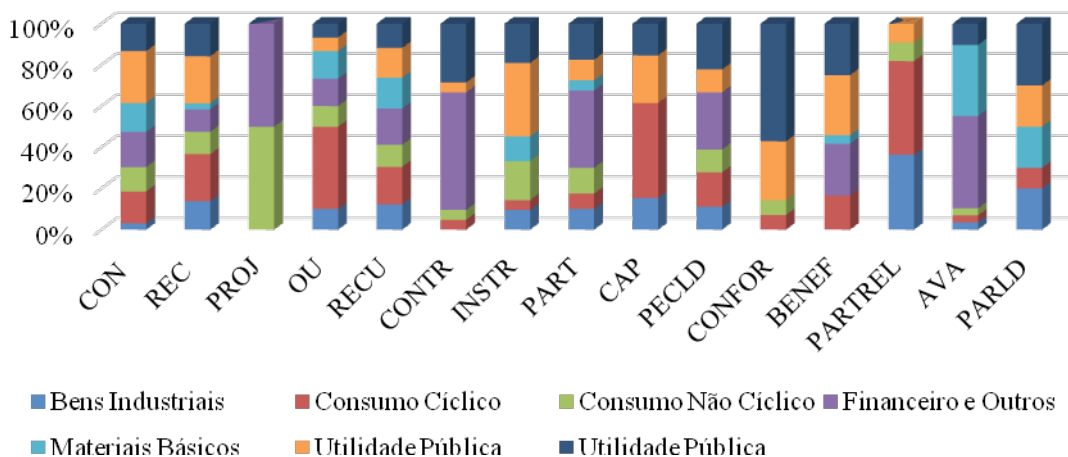
Figura 4. Média de PAAs reportados por Empresa/Nível de Governança

Fonte: dados da pesquisa

Observa-se, portanto, que as empresas de Nível 1 e Nível 2 de Governança Corporativa emitem mais PAAs médios. Essa afirmativa corrobora a afirmação de Scott (2011), em que o autor aponta que maiores níveis de governança corporativa auxiliam na mitigação de problemas de agências e, conseqüentemente, de assimetria informacional.

4.2 Análise dos PAAs e segmentos econômicos

No que tange à análise dos segmentos econômicos e os PAAs reportados, pode-se observar na Figura 5 que, de forma geral, os segmentos que mais emitiram parágrafos de auditoria foram Utilidade Pública e Financeiro, enquanto os que menos emitiram PAAs foram Consumos Não Cíclicos e Bens Industriais. De forma complementar, os PAA's que foram reportados por empresas de todos os segmentos econômicos foram: Contingências (CONT), Reconhecimento de receitas (REC), Recuperabilidade dos ativos (RECU), Participação societária (PART) e outros assuntos (OU). No entanto, as empresas classificadas no segmento de Bens Industriais não emitiram PAAs sobre projeção de resultados futuros, controles internos/tecnologia da informação, riscos relacionados à conformidade de normas e regulamentos e benefícios pós-emprego. Por sua vez, as empresas de Consumo Cíclico só não emitiram PAAs a respeito de projeção de resultados futuros. Já as companhias de Consumo Não Cíclico não se posicionaram acerca de capitalização de gastos no ativo, benefícios pós-emprego e processos administrativos.



Nota: AVA – Ativos biológicos/Valor justo/Ágio; BENEF – Benefícios pós-emprego; CAP – Capitalização de gastos no ativo; CON - Contingências; CONFOR – Riscos relacionados à conformidade com leis e regulamentos; CONTR – Controles internos e tecnologia da informação; INSTR – Instrumentos financeiros; PARLD – Processos administrativos instaurados/Recuperação judicial/Distratos; PART – Participação societária; PARTREL – Partes relacionadas; PECLD – Provisão para créditos de liquidação duvidosa; PROJ – Projeção de resultados futuros para a realização de ativos; REC – Reconhecimento de receitas; RECU – Recuperabilidade dos ativos; e OU – Outros.

Figura 5. Frequência de PAs e Segmento econômico

Fonte: dados da pesquisa

Especificamente as empresas do setor Financeiro apresentaram 10 dos 15 tipos de PAs, tendo maior destaque nos assuntos de Controles Internos e Tecnologia da Informação (CONTR), Projeção de Resultados Futuros para Realização de Ativos (PROJ), Ativos Biológicos/Valor Justo/Ágio (AVA), Participação Societária (PART) e Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa (PECLD). Ademais, companhias classificadas no setor de Materiais Básicos seguiram sendo um dos segmentos que mais reportaram, não se posicionando somente acerca de projeção de resultados futuros (PROJ), controles internos (CONTR), capitalização de gastos no ativo (CAP), clientes duvidosos (PECLD, conformidades (CONFOR) e partes relacionadas (PARTREL). Por último, entidades classificadas como de Utilidade Pública não emitiram PAs sobre projeções futuras e avaliações a valor justo. Todas essas considerações alinham-se ao estudo de Marques e Souza (2017), em que os autores reforçam a atenção exigida dos auditores, uma vez que se tratam de pontos críticos diretamente ligados aos julgamentos dos gestores em relação às escolhas contábeis.

4.3 Análise da associação entre os PAs e o gerenciamento de resultados por *accruals* e operacional

De modo a se verificarem os quatro modelos de gerenciamento de resultados anteriormente apresentados, estimaram-se as *proxies* de gerenciamento de resultados por meio de regressão com dados em painel, com efeitos aleatórios nos modelos (1), (2) e (4), enquanto usaram-se efeitos fixos no modelo (3). Conforme os resultados do Modelo (1) da Tabela 2, observa-se uma relação positiva e significativa estatisticamente ($p < 0,01$) entre os PAs e os *accruals* discricionários (conforme o modelo de Kothari, Ramanna, & Skinner, 2010), evidenciando que empresas com maiores quantidades de PAs apresentam maiores níveis de acumulações discricionárias. Esse resultado é coerente com o entendimento de divulgação dos PAs, uma vez que estes sinalizam o risco do auditor associado às demonstrações contábeis, além de a maioria dos PAs reportados pelas empresas da amostra apresentarem referência a eventos relacionados a estimativas e/ou receitas, ambos os pontos abordados como passíveis de gerenciamento de resultados (Marques & Souza, 2017).

Tabela 2

Estatística dos modelos de gerenciamento de resultados testados

	<i>S.E.</i>	<i>Accruals</i>	<i>FCODiscr</i>	<i>DespDiscr</i>	<i>RecDiscr</i>
		(1)	(2)	(3)	(4)
Intercepto	?	0.187* (0.0974)	-0.409*** (0.112)	0.0732 (0.100)	0.0779 (0.0760)
LnPAA´s	+	0.0667*** (0.0118)	-0.0126 (0.0235)	-0.0340** (0.0149)	0.0534*** (0.00978)
LnRem	+/-	-0.00176 (0.00347)	0.000758 (0.0104)	0.00761* (0.00401)	0.00295 (0.00389)
NivEnd	+	0.0193 (0.0299)	-0.145*** (0.0281)	0.0746*** (0.00965)	0.0639** (0.0290)
Tam	+	-0.0107*** (0.00351)	0.0172* (0.00885)	-0.00472 (0.00312)	-0.0106*** (0.00267)
ROA	-	0.306*** (0.0910)	-0.139*** (0.0343)	-0.0125 (0.0476)	0.185*** (0.0574)
Ri	-	-0.0159 (0.0156)	-0.0299** (0.0127)	0.0351*** (0.00973)	0.0226 (0.0159)
EstrProp	+	-0.000377*** (0.000101)	2.04e-06 (0.000169)	-0.000129 (0.000271)	-0.000113 (0.000126)
Modelo		EA	EF	EA	EA
Wald χ^2		367.35***	79.10***	819.53***	73.19***
Observações		130	130	130	130
R ² Geral		0.6027	0.191	0.2973	0.3982
Seg.Econ.		9	9	9	9

Nota: erros padrões robustos em parênteses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. EstrProp – Percentual de participação do maior acionista; LnRem - Logaritmo natural da remuneração dos executivos no período. NivEnd - Total do passivo dividido pelo total do ativo; PAA´s – Logaritmo dos PAA´s reportados; Ri – Retorno de mercado calculado pelo logaritmo da divisão entre o valor de mercado corrente e o anterior das empresas; ROA – retorno sobre os Ativos calculado a partir do Lucro líquido dividido pela média dos ativos; e Tam - Logaritmo natura 1 do ativo total das empresas. As variáveis Big4, NivGov e SegEcon foram omitidas, pois não apresentaram significância estatística. Realizaram-se os testes: Chow (Pooledvs Efeitos Fixos), BreushPagan (Pooledvs Efeitos Aleatórios) e Hausman (Efeitos fixos vs Efeitos Aleatórios), nessa ordem. Mod.1 – Chow [Prob> F = 0.9510]; Breush Pagan [Prob> χ^2 = 1.0000]; Hausman [Prob> χ^2 = 0.9659]. Mod.2 –Chow [Prob> F = 0.0166]; Breush Pagan [Prob> χ^2 = 1.0000]; Hausman [Prob> χ^2 = 0.0003]. Mod.3 –Chow [Prob> F = 0.0290]; Breush Pagan [Prob> χ^2 = 1.0000]; Hausman [Prob> χ^2 = 0.0509]. Mod.4 –Chow [Prob> F = 0.1219]; Breush Pagan [Prob> χ^2 = 1.0000]; Hausman [Prob> χ^2 = 0.9830].

Além disso, ao analisar o Modelo 1, apresentado na primeira coluna da Tabela 2, observa-se uma relação negativa e estatisticamente significativa ($p < 0,01$) entre o tamanho (Tam) e os *accruals* discricionários, indicando que empresas com maior ativo total tendem a apresentar menores níveis de gerenciamento de resultados por *accruals*, sugerindo que essas tendem a ter maior qualidade das informações contábeis (Badolato, Donelson, & Ege, 2014). Quanto ao resultado do Retorno sobre os Ativos, verificou-se que empresas com maiores ROAs são propensas a apresentar menor gerenciamento de resultados por *accruals*. Além disso, verificou-se um efeito negativo entre a variável de Estrutura de Propriedade e o gerenciamento por *accruals*, que pode ser explicado, de acordo com Alzoubi (2016), pelo fato de que empresas com maiores concentrações de propriedade tendem ao maior monitoramento por acionistas minoritários e órgãos reguladores. Por outro lado, observa-se que as maiores empresas apresentam maiores níveis de discricionariedade do FCO.

A análise do Modelo 2, na segunda coluna da Tabela 2, evidencia que a variável PAA não apresentou significância estatística, embora sugira uma relação negativa com o gerenciamento de resultados pelas operações através do FCO, indicando que os relatórios de auditoria podem minimizar o comportamento oportunista dos gestores em manipular os resultados por meio dos fluxos de caixa operacionais. Entretanto, o modelo demonstrou que empresas mais endividadas, com maiores retornos de mercado (R_i) e sobre os ativos (ROA), apresentam menores níveis de discricionariedade do FCO. Esse resultado converge com a expectativa teórica, pois a variabilidade do FCO afeta a percepção de risco por parte dos investidores, gerando perda de valor da empresa. Desse modo, os gestores possuem incentivos para não gerenciarem o resultado pelo FCO (Kothari, Leone, & Wasley, 2005).

Quanto aos resultados do Modelo 3 da Tabela 2, que analisa as despesas discricionárias, observa-se uma relação negativa e estatisticamente significativa ($p < 0,05$) com os PAAs, podendo ser explicada pelo fato de que os auditores são orientados pelo conservadorismo contábil a priorizar o reconhecimento de despesas contábeis antes das despesas da mesma categoria (Paulo, Antunes, & Formigoni, 2008). Além disso, a variável de remuneração dos executivos apresentou uma relação positiva e estatisticamente significativa ($p < 0,1$) com as despesas discricionárias, indicando que quanto maior o pacote de remuneração, maior a discricionariedade das despesas, evidenciando certa fragilidade dos pacotes de remuneração em termos de mitigação de problemas de agência e fidedignidade das informações financeiras (Ali & Kumar, 1993). No que se refere à relação entre o nível de endividamento e as despesas discricionárias, o efeito positivo e estatisticamente significativo ($p < 0,01$) indica que quanto maior o nível de endividamento da empresa, maiores serão suas despesas discricionárias. Contabilmente, essa relação pode ser explicada por meio da concessão de descontos e de outras estratégias que são voltadas à recuperação econômico-financeira da empresa (Cupertino, Martinez, & Costa Jr, 2016).

Observou-se, na análise do Modelo 4, uma relação estatisticamente significativa e positiva entre os PAAs e as Receitas Discricionárias (RecDiscr), indicando que quanto maior a emissão de parágrafos de auditoria, maiores serão as receitas discricionárias, apresentando indícios de gerenciamento de resultados operacionais. Considerando os principais tipos de PAAs reportados (Figura 2), tal resultado mostra-se coerente, dado que evidencia uma preocupação dos auditores com áreas em que existem potenciais para a ocorrência de manipulação de informes financeiros. Especificamente, os resultados reforçam a necessidade de monitoramento consistentemente das contas de receitas, na medida em que aquelas empresas que reportam mais PAAs tendem a apresentar maior discricionariedade das receitas, uma *proxy* de gerenciamento de resultados pelas operações. A variável de nível de endividamento apresentou uma relação positiva e estatisticamente significativa ($p < 0,05$), evidenciando que empresas com maiores graus de endividamento tendem a adotar medidas de aumento de receitas contábeis, reduzindo, assim, a avaliação do risco de quebra de cláusulas contratuais de dívidas, conforme estudado por Mosebach e Simko (2010). De forma similar ao observado no Modelo 1, a relação negativa entre a variável Tamanho indica que as maiores empresas apresentam menores níveis de gerenciamento de resultados por receitas discricionárias. Por fim, a variável ROA apresentou uma relação estatisticamente significativa ($p < 0,01$), permitindo inferir que empresas com maiores retornos sobre ativos tendem a gerenciar resultados por meio das receitas discricionárias, corroborando o pressuposto de que valores sobrestimados da receita tendem a resultar em maior lucratividade e, conseqüentemente, impactar o índice.

5. Considerações Finais

Este estudo buscou investigar a relevância da evidenciação da opinião do auditor em parágrafo específico, seguindo normas NBA TA 701, e o quanto essa opinião influencia a utilização de mecanismos de gerenciamento de resultados. Tal avaliação se torna significativa, uma vez que a aprovação da norma citada orienta os auditores a evidenciar quais foram os principais assuntos de auditoria durante o processo de revisão das demonstrações contábeis das companhias de capital aberto. O estudo, de natureza descritiva, documental e com abordagem quantitativa analisou dados referentes ao período de 2016 e 2017, dois primeiros anos de vigência da NBA TA 701, das 96 empresas que compuseram a carteira teórica IBRX100 da [B]³. A análise foi realizada por meio da estatística descritiva e da análise de regressão *cross-section* para os modelos de painel para o modelo econométrico proposto, buscando analisar o efeito desses parágrafos específicos sobre as *proxies* de gerenciamentos de resultados.

Em relação à quantidade de PAAs que foram emitidos pelos auditores, os resultados evidenciaram que, para a amostra selecionada, há em média 3,49 PAA's por empresa no ano de 2016 e 3,30 PAAs por empresa para os demonstrativos de 2017, mostrando uma pequena redução do número de especificidades apontadas pelos auditores. Os PAAs mais reportados foram: (i) Recuperabilidade dos ativos (RECU), (ii) Contingências (CON) e (iii) Reconhecimento de receitas (REC), representando em torno de 62% dos PAAs emitidos no período analisado. Observou-se, ainda, que as empresas não Big4 reportaram mais PAAs quando comparadas às empresas de auditoria consideradas Big4. Além disso, as empresas dos setores de Utilidade Pública e do ramo Financeiro foram as que mais emitiram PAAs. Já as empresas do Novo Mercado apresentaram menor quantidade de PAAs reportados. Esses resultados estão sensivelmente alinhados aos verificados no estudo de Marques & Souza (2017).

No que se refere à relação entre o número de PAAs emitidos e as *proxies* de gerenciamento de resultados, três dos quatro modelos indicaram relação estatisticamente significativa entre as variáveis. Os modelos de *accruals* discricionários e de receitas discricionárias evidenciaram uma relação positiva e estatisticamente significativa a um nível de 1%, evidenciando que empresas que reportam mais PAAs tendem a apresentar maior nível de gerenciamentos de resultados. Já, no modelo de despesas discricionárias, verificou-se uma relação negativa e estatisticamente significativa a 5%, o que indica que empresas com maior quantidade de PAAs reportados tendem a apresentar menores níveis de despesas discricionárias. Já em relação à associação positiva entre a quantidade de PAAs, os *accruals* e as receitas discricionárias, os resultados estão ajustados, dado que os assuntos mais reportados pelos auditores foram aqueles que poderiam indicar algum tipo de manipulação da informação contábil, tais quais “Recuperabilidade dos Ativos” (RECU), “Contingências” (CONT) e “Reconhecimento de Receitas” (REC). Por outro lado, o maior reporte de PAAs sugere mitigar a discricionariedade por gestores em evidenciar possíveis riscos de distorções das informações contábeis.

Além disso, considerando o conceito de CAM – Critical Audit Matters, em nossa tradução, PAAs, emitido pelo *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB), Gimbar *et al.* (2016) afirmam que esses assuntos críticos poderiam ser interpretados como isenção de responsabilidade do auditor pelas partes mais subjetivas das demonstrações financeiras, que estão além de seu controle razoável. Essa discussão corrobora os achados deste estudo, conforme explicitado, em que o número de PAAs reportados apresentou relação positiva e significativa com as variáveis *Accruals* e Receitas Discricionárias, ou seja, itens que, devido à discricionariedade, podem ser reconhecidos nas demonstrações financeiras de acordo com o julgamento do agente – gestor da entidade –, influenciando seu resultado e aumentando a possibilidade de se caracterizar como um assunto crítico e/ou subjetivo, de acordo com o ceticismo e julgamento profissional do auditor, o que, por conseguinte, deve ser comunicado ao comitê de auditoria.

Os resultados devem considerar as conclusões de Chen, Hsu, Huang & Yang (2013) e de Church, Davis e McCracken (2008), em que os autores argumentam que quanto mais informações dispostas nos Relatórios Financeiros, menor a sua relevância, uma vez que os *stakeholders* não interpretam os elementos informacionais em sua totalidade. Entretanto, na amostra estudada, verifica-se que a análise dos PAAs reportados pode contribuir para as partes interessadas, dadas as associações observadas, reforçando a relevância de tal divulgação. Segal (2017) destaca que, ao evidenciarem os procedimentos mais relevantes relacionados aos controles internos das empresas, os auditores podem indiretamente demonstrar quais são os procedimentos mais falhos, gerando desconfiança por parte de potenciais investidores.

Como apontado por Coram, Mock, Turner & Gray (2011), observa-se uma preocupação dos órgãos reguladores em melhorar a qualidade de informação dos Relatórios Contábeis ao aproximar as ênfases dos auditores nos parágrafos destinados a essas opiniões, mantendo uma avaliação crítica sobre os resultados práticos desse tipo de elaboração de opinião em parágrafo específico. Nesse sentido, o estudo sugere que os auditores, reguladores e demais órgãos de controle devem reforçar a política de divulgação dos PAAs e, principalmente, monitorar sua associação com indícios de manipulação das informações contábeis, sendo esse um fenômeno que subverte o objetivo da contabilidade, prejudicando a fidedignidade das informações financeiras.

O estudo buscou trazer evidências empíricas sobre a associação entre os PAAs e as *proxies* de gerenciamento de resultados. Os resultados desta pesquisa contribuem parcialmente com a literatura nacional sobre o assunto, considerando que a norma tratada é recente e os estudos empíricos são incipientes (Marques & Souza, 2017). Também é possível notar a contribuição desta pesquisa a auditores e reguladores em geral, na medida em que evidencia que os PAAs estejam associados ao gerenciamento de resultados. Dessa forma, o histórico de reporte da companhia pode ser um *red flag* (sinalizador de risco) importante para esses agentes ao considerarem a qualidade informacional da companhia.

Apesar das contribuições e implicações mencionadas, o estudo apresenta limitações quanto ao tamanho da amostra, o período estudado e a modelagem utilizada. Desse modo, sugere-se para futuras pesquisas a utilização de outras modelagens e modelos de gerenciamento de resultados, ou, ainda, verificar a associação entre os PAAs e as deficiências de controles internos reportadas. Outra sugestão é verificar se, ao longo do tempo, as empresas reportam PAAs diferentes, ou não, de forma a investigar se os problemas mencionados pelos auditores persistem na operacionalidade das companhias. Por fim, sugere-se analisar se existe associação entre a divulgação de PAA's com o tipo de opinião do auditor, os honorários de auditoria, a troca de auditor e a qualidade da auditoria.

Referências

- Ali, A. & Kumar, R. (1993). Earnings Management Under Pension Accounting Standards: SFAS 87 versus APB 8. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 8(4), pp. 427-446. doi: 10.1177/0148558X9300800405
- Almeida, J., & Almeida, J. (2009). Auditoria e earnings management: estudo empírico nas empresas abertas auditadas pelas *Big Four* e demais firmas de auditoria. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(50), 62-74. doi: 10.1590/S1519-70772009000200005
- Alzoubi, E. S. S. (2016). Audit quality and earnings management: evidence from Jordan. *Journal of Applied Accounting Research*, 17(2), pp. 170-189. doi:10.1108/jaar-09-2014-0089
- Arruñada, Benito, Protestants and Catholics: Similar Work Ethic, Different Social Ethic (September 3, 2010). *The Economic Journal*, 2010, 120(547), 890-918. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1397223> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1397223>

- 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: 10.1016/j.jacceco.2014.08.006
- Badertscher, B. A. (2011). Overvaluation and the Choice of Alternative Earnings Management Mechanisms. *The Accounting Review*, 86(5), pp. 1491-1518. doi:10.2308/accr-10092
- Barth, M. E., Landsman, W. R & Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), pp. 467-498. doi:10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x
- Becker, C. L., Defond, M. L., Jiambalvo, J., & Subramanyam, K. R. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), pp.1-24. doi:10.1111/j.1911-3846.1998.tb00547.x
- Bédard, J., Besacier, N., & Schatt, A. (2014, January). Costs and Benefits of Reporting Key Audit Matters in the Audit Report: The French Experience. Recuperado de https://www.isarhq.org/2014_downloads/papers/ISAR2014_Bedard_Besacier_Schatt.pdf
- Beattie, V., Fearnley, S., Brandt, R. (2000). Behind the audit report: a descriptive study of discussion and negotiation between auditors and directors. *International Journal of Auditing*, 4(2), pp.177-202. doi: 10.1111/1099-1123.00312
- Beaver, W. H. (1998). *Financial Reporting: an accounting revolution*. (3rd edn). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall
- Boolaky, P., & Omoteso, K. (2016). International standards on auditing in the international financial services centres: What matters? *Managerial Auditing Journal*, 31(6/7), pp. 727-747. doi: 10.1108/MAJ-09-2015-1243
- Brasel, K., Doxey, M., Grenier, J., & Reffett, A. (2016). Risk Disclosure Preceding Negative Outcomes: The Effects of Reporting Critical Audit Matters on Judgments of Auditor Liability. *The Accounting Review*, 91(5), pp. 1345-1362. doi:10.2308/accr-51380.
- Brickley, J. A., Smith, C. W. & Zimmerman, J. L. (2016). *Managerial Economics and Organizational Architecture*. (6th ed.) McGraw-Hill.
- Brown, P., Beekes, W. & Verhoeven, P. (2011). Corporate governance, accounting and finance: A review. *Accounting & Finance*, 51(1), pp. 96-172. doi: 10.1111/j.1467-629X.2010.00385.x
- Chen, Y., Hsu, J., Huang, M. & Yang, P. (2013). Quality, size, and performance of audit firms. *International Journal of Business and Finance Research*. 7(5), pp. 89-105. Recuperado de <http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/ijbfr/ijbfr-v7n5-2013/IJBFR-V7N5-2013-8.pdf>
- Choi, J.H. & Wong, T.J. (2007) Auditors' Governance Functions and Legal Environments: An International Investigation. *Contemporary Accounting Research*, 24(1), pp.13-46. doi: 10.1506/X478-1075-4PW5-1501
- Church, B. K., Davis, S. M. & McCracken, S. A. (2008) The auditor's reporting model: a literature overview and research synthesis. *Accounting Horizons*. 22(1), pp.69-90. doi: 10.2308/acch.2008.22.1.69
- Cohen, J. R.; Krishnamoorthy, G. & Wrigth, A. (2004). The corporate Governance Mosaic and Financial Reporting Quality. *Journal of Accounting Literature*, pp. 87-152. Recuperado de <file:///C:/Users/rejane/Downloads/SSRN-id1086743.pdf>
- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), pp. 2-19. doi:10.1016/j.jacceco.2010.01.002
- Conselho Federal De Contabilidade. Norma NBC TA 701 - Comunicação dos Principais Assuntos de Auditoria no Relatório do Auditor Independente. Brasília, 04 de julho de 2016. Recuperado de <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/nbc-ta-de-auditoria-independente/>

- Colares, A.C.V., Alves, K.C. & Pinheiro, L.E.T. (2018). Efeitos da Divulgação dos Principais Assuntos de Auditoria no Retorno das Ações no Mercado de Capitais Brasileiro. IX Congresso Brasileiro de Administração e Contabilidade - AdCont 2018 24 a 26 de outubro de 2018 - Rio de Janeiro, RJ. Recuperado de <http://adcont.net/index.php/adcont/adcont2018/paper/viewFile/2992/836>
- Coram, P. J., Mock, T. J., Turner, J. L. & Gray, G. L. (2011) The communicative value of the auditor's report. *Australian Accounting Review*, 21(3), pp. 235-252. doi: 10.1111/j.1835-2561.2011.00140.x
- Cupertino, C., Martinez, A. & Costa Jr, N. (2016). Consequências para a rentabilidade futura com o gerenciamento de resultados por meio de atividades operacionais reais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(71), 232-242 doi: 10.1590/1808-057x201602520
- Dantas, J., Barreto, I., & Carvalho, P. (2017). Relatório com modificação de opinião: risco para o auditor?. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 14(33), 140-157. doi:10.5007/2175-8069.2017v14n33p140
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. & Swenney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*. 70(2), pp. 193-225.
- Dechow, P. M. & Skinner, D. J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), pp.235-250. doi: 10.2308/acch.2000.14.2.235
- Dichev, I. D. & Skinner, D. J. (2002) Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis. *Journal of Accounting Research*, 40(4), pp. 1091-1123. doi: 10.1111/1475-679X.00083
- Di Pietra, R., McLeay, S., & Ronen, J. (2014). Accounting and Regulation: new insights on governance, markets and institutions. New York: Springer. doi: 10.1007/978-1-46148097-6
- Fama, E. (1970). Efficient Market: A review of theory and empirical work. *Journal of Economics*, 14, 383-417.
- Gaver, J., Gaver K., & Austin, J. (1995). Additional Evidence of Bonus Plans and Income Management. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), pp. 3–28. doi: 10.1016/0165-4101(94)00358-C
- Gimbar, C., T. B. Hansen, & M. E. Ozlanski, (2016). The Effects of Critical Audit Matter Paragraphs and Accounting Standard Precision on Auditor Liability. *The Accounting Review*, 91(6), pp.1629-1646. doi 10.2308/accr-51382.
- HassabElnaby, H. R. (2006). Waiving Technical Default: The Role of Agency Costs and Bank Regulations. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(9-10), pp.1368–1389. doi:10.1111/j.1468-5957.2006.00633.x.
- Ishikawa, M., Bezerra Júnior V. A. (2002). Responsabilidade e o Papel da Auditoria Independente de Demonstrações Contábeis. IX Congresso Brasileiro de Custos – São Paulo, SP, Brasil, 13 a 15 de outubro de 2002. Recuperado de <file:///C:/Users/rejane/Downloads/2680-2680-1-PB.pdf>
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976) Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial and Economics*, 3(4), pp. 305- 360. doi: 10.1016/0304-405X(76)90026-X
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1994). The nature of man. *Journal of Applied Corporate Finance*, 7(2), pp. 4-19. doi: 10.1111/j.1745-6622.1994.tb00401.x
- Kauhanen, A., & Napari, S. (2012). Performance Measurement and Incentive Plans. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 51(3), pp.645–669. doi:10.1111/j.1468-232x.2012.00694.x
- Kim, Y., Liu, C. & Rhee, S. G. (2003). The relation of earnings management to firm size (Working paper). University of Hawaii. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.9183&rep=rep1&type=pdf>
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), pp.163–197. doi:10.1016/j.jacceco.2004.11.002

- Kothari, S. P., Ramanna, K., & Skinner, D. J. (2010). *Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting*. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), pp.246–286. doi:10.1016/j.jacceco.2010.09.003.
- Leuz, C.; Nanda, D.; Wysocki, P. D. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), pp.505-527. doi: 10.1016/S0304-405X(03)00121-1
- Lewellen, W. G. & Rosenfeld, A. (1987) Optimal bond refunding strategies. *Managerial and Decision Economics*, 8(3), pp.243-250. doi: 10.1002/mde.4090080311
- Marques, V.A.; Souza, M. K. P. (2017). Principais assuntos de auditoria e opinião sobre o risco de descontinuidade: uma análise das empresas do Ibovespa. *Revista de Informação Contábil*, 11(4), 1-22. Recuperado de file:///C:/Users/rejane/Downloads/230107-77036-1-PB.pdf
- Makar, S. D., & Alam, P. (1998). Earnings Management and Antitrust Investigations: Political Costs Over Business Cycles. *Journal of Business Finance Accounting*, 25(5&6), 701–720. doi:10.1111/1468-5957.00208
- Matos, T., Santos, O., Rodrigues, A., & Leite, R. (2018). Lobbying na regulação de auditoria no âmbito do IAASB. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(77), pp. 246-265. doi: 10.1590/1808-057x201804330
- Mosebach, M. & Simko, P. (2010). Discretionary Accruals and the emergence of profitability. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 25(3), 351–374. doi: 10.1177/0148558X1002500304
- Paulo, E. (2007). *Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados*. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. doi:10.11606/T.12.2007.tde-28012008-113439.
- Paulo, E.; Antunes, M. T. P. & Formigoni, H. (2008 – Julho/Setembro). Conservadorismo Contábil nas Companhias Abertas e Fechadas Brasileiras. *Revista de Administração de Empresas*, 48(3), pp. 46-60. doi: 10.1590/S0034-75902008000300005
- Queiroz, J. & Almeida, J. (2017 – Julho/Setembro). Efeitos das Hipóteses da Teoria Positiva da Contabilidade na qualidade da informação contábil. *Revista Universo Contábil*, 13(3), 50-69. doi: 10.4270/ruc.20173%p. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1170/117054197004.pdf>
- Rodrigues, R. M., Paulo, E. & Melo, C. L. (2017 – Setembro/Dezembro). Gerenciamento de Resultados por decisões operacionais para sustentar desempenho nas empresas não-financeiras do Ibovespa. *Contabilidade Vista & Revista*, 28(3), pp. 82-102. Recuperado de file:///C:/Users/rejane/Downloads/3729-Texto%20do%20artigo-17061-1-10-20180328.pdf
- Ross, S. (1973) The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *The American Economic Review*, 63(2), pp. 134-139. Recuperado de file:///C:/Users/rejane/Downloads/TheEconomicTheoryofAgency-ThePrincipalsProblem.pdf
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), pp. 335–370. doi:10.1016/j.jacceco.2006.01.002
- Scott, William R. (2011). *Financial Accounting Theory*. (6. ed.) Toronto: Pearson Education.
- Segal, M. (2017). ISA 701: Key audit matters - An exploration of the rationale and possible unintended consequences in a South African. *Journal of Economic and Financial Sciences*. 10(2), 376-391. doi: 10.376-391. 10.4102/jef.v10i2.22.
- Setyorini, C. T. & Ishak, Z. (2012). Corporate social and environmental disclosure: A positive accounting theory view point. *International Journal of Business and Social Science*, 3(9), 152-162. Recuperado de https://pdfs.semanticscholar.org/5393/41a726d17ca827fc0f39e5ebfd0100110042.pdf?_ga=2.48925030.1329175991.1581628327-401073071.1581106557

- Sincerre, B.; Sampaio, J.; Famá, R. & Santos, J. (2016 – Setembro/Dezembro). Emissão de dívida e gerenciamento de resultados. *Revista Contabilidade & Finanças*, 27(72), pp.291-305. doi: /10.1590/1808-057x201601660
- Sonza, I. B. & Kloeckner, G. O. (2014 – Maio/Agosto). A Governança Corporativa Influencia a Eficiência das Empresas Brasileiras?. *Revista Contabilidade & Finanças*, 25(65), pp. 145-160. doi: 10.1590/S1519-70772014000200005
- Vladu, A. B., Amat, O. & Cuzdriorean, D. D. (2017). Truthfulness in accounting: How to discriminate accounting manipulators from non-manipulators. *Journal of Business Ethics*, 140(4), pp. 633-648. doi: 10.1007/s10551-016-3048-3
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/c982/727420ca620043ce8aa1b8865d00755a984d.pdf>
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the *Trade-Off* between Real Activities Manipulation and Accrual-Based Earnings Management. *The Accounting Review*, 87(2), pp. 675–703. doi:10.2308/accr-10196

Aprendizado de contabilidade e a percepção do conceito de lucro: um estudo exploratório

Luis Paulo Guimarães dos Santos

<https://orcid.org/0000-0001-9986-8237> | E-mail: lupa@ufba.br

Sheizi Calheira de Freitas

<https://orcid.org/0000-0002-1148-4296> | E-mail: shecal@ufba.br

José Maria Dias Filho

<https://orcid.org/0000-0003-3411-8181> | E-mail: zemariadias@uol.com.br

Resumo

Objetivo: O estudo procura verificar se a compreensão do conceito de lucro e valor manifestada pelos indivíduos está associada ao nível de aprendizado formal de contabilidade.

Método: A pesquisa consiste em um estudo de comparação de grupos, mediante o qual foram analisadas três amostras de sujeitos com diferentes níveis de aprendizado em contabilidade. Por meio de um modelo logístico, investigaram-se ainda outros fatores que podem influenciar no entendimento subjacente ao conceito de lucro.

Resultados: Os resultados sugerem que não existe relação significativa entre a compreensão do conceito de lucro e o nível de aprendizado formal de contabilidade. Entretanto, a pesquisa encontrou evidências de que o gênero pode exercer influência na maneira como o lucro é compreendido, tendo em vista que a probabilidade de adotar a concepção econômica do lucro foi maior entre as mulheres.

Contribuições: Os achados da pesquisa contribuem para a compreensão de como o processo formal de ensino está relacionado ao aprendizado de conceitos contábeis fundamentais e podem ser úteis para orientar estratégias de ensino e, até mesmo, os projetos político-pedagógico dos cursos de Ciências Contábeis.

Palavras-chaves: Lucro; Aprendizado de contabilidade; Custo histórico

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 25/11/2019. Pedido de Revisão em 30/12/2019. Resubmetido em 12/1/2020. Aceito em 20/1/2020 por Dr^a Bruna Camargos Avelino (Editora Associada) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

O conceito de lucro varia entre a Economia e a Contabilidade, fazendo com que sua compreensão possa diferir entre os indivíduos. Muitas são as críticas ao modelo tradicional de medição do lucro sustentado no conceito de custo histórico (Solomons, 1961; Zeff & Keller, 1973; Hopp & Leite, 1988; Guerreiro, 1989; Schipper e Vincent, 2003; Ryan, 2007). Apesar disso, conforme afirmam Kida & Hicks (1982), a profissão contábil encontra forte resistência na consecução do objetivo de desenvolver e operar um conceito de lucro que se aproxime de uma base de valor como na economia. Os autores conjecturam que esse problema pode estar associado ao fato de que o aprendizado de contabilidade condiciona para o uso do conceito de custo histórico. De acordo com Kida & Hicks (1982), então, se o processo de aprendizado produz esse efeito, é provável que os indivíduos que estudam formalmente a disciplina contábil desenvolvam uma concepção de lucro mais próxima da ideia do custo histórico do que de conceitos econômicos baseados em valor corrente.

Esse fenômeno pode estar associado ao fato de que, na fase inicial do curso de Ciências Contábeis, e nas disciplinas isoladas de Contabilidade Financeira oferecidas para diversos cursos de graduação e pós-graduação, o aluno normalmente é exposto a um conjunto de conceitos que se aproximam mais do chamado lucro contábil que do econômico. Por exemplo, no campo da contabilidade societária, uma das primeiras regras difundidas é que os efeitos decorrentes das mutações patrimoniais sobre o resultado do exercício não devem ser reconhecidos antes que possam ser mensurados objetivamente. Ora, em tais circunstâncias, é de esperar que o aluno se incline mais pela aceitação da ideia de que lucro corresponde à diferença entre receita realizada pelas vendas e custos incorridos do que pelo incremento do valor associado aos ativos, já que este último geralmente incorpora uma grande dose de subjetividade. De certa forma, até sob o ponto de vista psicológico, torna-se mais confortável admitir que os ativos devam ser avaliados à base de custos originais do que pelo valor presente dos futuros fluxos de caixas. Certamente, o simples fato de que a produção de tais fluxos pode não acontecer na magnitude esperada já se constitui em razão para o indivíduo preferir o custo ao valor como critério de mensuração do lucro.

A teoria da Percepção argui que existe uma relação básica entre o contexto cultural do indivíduo, o estoque de conhecimentos acumulado ao longo do tempo e o modo como ele percebe e interpreta os fenômenos que o cercam. Embora a percepção seja influenciada por tais fatores, sabe-se que os conceitos e mensagens que se mostram mais congruentes com atitudes e opiniões do indivíduo tendem a ser memorizados em grau mais elevado do que os oponentes (Bartlett, 1932; Santaella, 1998). Estudos comprovam que, à medida que o tempo passa, a memória seleciona os elementos mais significativos para o indivíduo em detrimento dos mais discordantes ou culturalmente mais distantes. Se, em uma explanação, ao lado dos argumentos mais importantes a favor de determinado assunto, também forem apresentados argumentos contrários, a lembrança destes últimos tende a se desfazer mais rapidamente do que a dos favoráveis (Papageorgis, 1963).

Sob esta perspectiva, a teoria da Percepção permite conjecturar que se o aluno, nas séries iniciais do Curso de Ciências Contábeis, for estimulado a valorizar determinada concepção de lucro em detrimento de outras, no futuro poderá ter dificuldade em compreender outros significados que também podem estar associados a tal palavra (LUCRO). Por exemplo, se alguém foi “educado” para compreender o lucro apenas como um valor resultante da diferença entre receita realizada pelas vendas e custos explícitos, é provável que tenha alguma dificuldade de admitir que lucro também pode significar diferença entre receitas realizadas e custos de oportunidade. Isto é particularmente importante para os educadores da área contábil porque nos leva a considerar que não basta selecionar adequadamente o que deve ser ensinado.

Kida & Hicks (1982) documentaram evidências sugerindo que estudantes sem treinamento anterior em contabilidade tinham uma concepção de lucro mais próxima dos conceitos econômicos com mais frequência que os estudantes com treinamento em contabilidade. Os resultados encontrados pelos autores indicaram também que, após cursarem um determinado número de disciplinas que enfatizavam a ideia de custo histórico como base de valor, os estudantes não só aprendiam o sistema, como também exibiam diferenças no significado que eles atribuíam a certos construtos relacionados a esse sistema. Observou-se ainda que essas diferenças continuavam a existir mesmo depois de os estudantes serem expostos a disciplinas que enfatizavam conceitos econômicos de valor e lucro. Para os autores, isso é uma indicação de que, após aprenderem as regras e regulações da contabilidade pautadas no custo histórico, os estudantes se tornam tão adeptos a elas que não conseguem enxergar além disso.

Ante o exposto, surge a seguinte questão: **Apercepção sobre o conceito econômico ou contábil de lucro é influenciada pelo nível de conhecimento formal¹ em Contabilidade?** Ao tratar desta questão, o presente trabalho tem como objetivo testar se pessoas com níveis de conhecimento distintos em contabilidade apresentam diferenças na percepção do conceito de lucro. Para tanto, é desenvolvido um estudo de comparação de grupos em que os indivíduos foram identificados em três níveis de conhecimento em Contabilidade.

Os resultados encontrados sugerem não haver diferença na percepção do conceito de lucro entre os grupos considerados e revelam ainda que a abordagem contábil baseada no custo histórico é predominante entre os indivíduos que participaram do estudo. Esses achados indicam que a introjeção da concepção contábil de lucro, pautada no custo histórico, independe do conhecimento formal de Contabilidade. Entretanto, a pesquisa encontrou evidências de que o gênero pode exercer influência na maneira como o lucro é compreendido, tendo em vista que a percepção econômica do lucro foi significativamente mais frequente entre as mulheres.

A discussão a respeito desse tema é relevante porque, apesar de o debate sobre o conceito de lucro ser antigo, o papel da educação formal no processo de assimilação do seu significado ainda é um tema pouco conhecido e explorado. Nesse sentido, o presente trabalho procura ampliar o entendimento dessa questão específica, contribuindo para expandir a literatura existente. Avançar nessa agenda é ainda mais importante em um contexto em que se prestigia a contabilidade a valor justo, baseada em valor corrente, em lugar do custo histórico puro e simples, como se vê em algumas situações previstas nas normas internacionais de contabilidades (IFRS). É provável que a utilização e a operacionalização do lucro dependam de como ele é percebido e interpretado pelas pessoas. Por isso, compreender como o processo formal de ensino está relacionado ao aprendizado deste e de outros conceitos contábeis fundamentais é importante para orientar as estratégias de ensino adotadas pelos professores de Contabilidade e até mesmo, os projetos político-pedagógicos dos cursos de Ciências Contábeis.

Esse tema também interessa ao mercado e à comunidade acadêmica em geral por causa das implicações práticas associadas ao uso de conceitos contábeis. O lucro mensurado pela contabilidade pode ser utilizado para fins de incentivo gerencial, tributação, decisões de investimento, avaliação de desempenho, política de distribuição de dividendos, entre outros, e suas consequências podem variar em função da base conceitual adotada em sua definição e mensuração. Por exemplo, é provável que o conceito econômico de lucro seja mais relevante para fins de avaliação de desempenho dentro da firma, bem como para formulação de contratos de incentivo na presença do problema do horizonte (Santos, 2015). Além disso, evidências empíricas sugerem que a previsão de analistas é mais acurada quando feita com base em informações contábeis a valor justo (Liang e Riedl, 2014).

1 Neste trabalho, entende-se como “conhecimento formal” o conhecimento adquirido por meio da realização de disciplinas acadêmicas específicas de contabilidade em cursos de graduação e pós-graduação.

Por outro lado, o lucro contábil, com ênfase no custo histórico, parece ser mais apropriado para fins contratuais quando o objetivo é mitigar conflitos de interesse entre CEOs e acionistas e na existência de contratos de dívida (Watts, 2003). Além disso, a literatura empírica tem discutido e documentado o valor-relevância da informação contábil, especialmente o lucro mensurado de acordo com as regras da contabilidade financeira, pautadas no custo histórico, para o mercado de capitais (Lev, 1989; Lee, 1999; Kothari, 2001; Holthausen & Watts, 2001) e em que circunstância o lucro contábil é mais apropriado para mensurar a performance da empresa, conforme refletido no preço das ações (Dechow, 1994).

O restante do trabalho está estruturado como segue: na segunda seção, apresentam-se elementos da teoria da Percepção seguidos de uma breve revisão dos conceitos de lucro e valor na perspectiva contábil e econômica; na terceira seção, descreve-se a metodologia da pesquisa; na quarta, são apresentados os resultados da pesquisa de campo; e, finalmente, a última parte apresenta as conclusões e considerações finais.

2. Fundamentação

2.1 Teoria da Percepção

Classificada como uma teoria Semiótica (Santaella, 1998), a percepção tem sido definida como um processo mediante o qual as pessoas ultrapassam os estímulos sensoriais e tentam construir uma interpretação significativa guiada por conhecimentos, experiências, expectativas e motivações de ordem superior (Feldman, 2015).

A teoria da Percepção ajuda a compreender que o significado não é propriedade das palavras, como um elemento físico passível de ser identificado por qualquer indivíduo, mas uma construção de caráter social dependente do contexto, dos referenciais cognitivos, de experiências passadas e do *background* educacional (Ogden e Richards, 1938). Nessa mesma linha, Berlo (1999) ensina que a interpretação de uma mensagem ou de um código linguístico é uma reação psicológica determinada por vários fatores, tais como habilidades comunicadoras, níveis de conhecimento sobre o conteúdo veiculado e o contexto sociocultural a que pertence o indivíduo. Bakhtin (1997) compartilha dessa visão quando afirma que a comunicação e seus significados são fortemente influenciados pelas estruturas sociais e, por isso mesmo, no processo de construção das mensagens é necessário que se situem signos e indivíduos em determinado contexto. Para enfatizar que a compreensão da palavra não pode ser apartada do contexto social, esse autor chega a afirmar que há tantas significações possíveis quantos contextos possíveis.

Como se pode deduzir, não é surpreendente que a palavra *lucro* possa despertar significados diferentes para pessoas pertencentes a grupos diferentes. O oposto, isto sim, é que seria surpreendente. De acordo com a teoria da Percepção, de certa forma esse fenômeno é até esperado e, portanto, deve ser encarado com naturalidade. O que não se pode admitir como normal é que indivíduos submetidos a determinados estímulos e supostamente preparados para compreender os diversos significados atribuíveis a esse código linguístico (*lucro*) cheguem a apresentar dificuldades semelhantes às de outros que se encontram em posição cultural distinta.

Na teoria da Percepção formulada por Peirce (1999), qualquer signo, como a palavra *lucro*, por exemplo, só pode representar algo para determinado intérprete se for capaz de produzir na mente dele alguma coisa que se relacione ao objeto ou fenômeno. Assim, o signo pode ser entendido como tudo aquilo que consegue cumprir a função de estar no lugar de outra coisa, representando-a. A correta interpretação do objeto ou do fenômeno - em nosso caso seria o que se busca representar com a palavra *lucro* - pressupõe a existência de uma referência (pensamento) bem estabelecida e compartilhada entre os membros de determinada comunidade. Essa relação entre signo e referência é determinada, pelo menos em parte, por fatores sociais e psicológicos (Coelho Neto, 1996). Neste ponto, importa salientar que se o signo não “encontrar” na mente do intérprete uma referência devidamente qualificada, o objeto que ele busca representar não poderá ser compreendido de modo satisfatório.

Como se pode notar, a teoria da Percepção nos permite prever que a dificuldade em compreender o significado da palavra “lucro” será muito maior entre indivíduos que não foram preparados para isso, sobretudo se considerarmos que a expressão monetária a ela atribuída nada mais é do que um agregado de parcelas positivas e negativas que se articulam sob regras específicas. Para se ter uma noção aproximada da variedade de significados que podem ser atribuídos ao termo “lucro”, importa considerar que, pelo menos teoricamente, tais regras podem ir do prosaico custo histórico a critérios de mensuração mais sofisticados que levam em conta um conjunto de variáveis de natureza puramente econômica.

Para Hendriksen e Breda (1999), uma das razões pelas quais as pessoas nem sempre conseguem compreender o conceito de lucro está exatamente nesse ponto, ou seja, no fato de ele resultar de um conjunto de regras e convenções que geralmente não encontram correspondência com fenômenos do mundo real. Os autores explicam que regras como regime de competência, realização e confronto entre receitas e despesas geralmente são mal compreendidas porque não possuem significados fora da lógica contábil. O problema torna-se mais preocupante quando nem mesmo indivíduos versados em Contabilidade encontram referências que lhes permitam compreender o lucro em sua verdadeira complexidade. Se isso, de fato, estiver acontecendo, como sugere o resultado deste estudo, urge colocar em discussão estratégias de ensino-aprendizagem e conteúdos programáticos vinculados à grade curricular do curso de Ciências Contábeis.

2.2 Conceitos de Lucro e Valor: uma perspectiva contábil e econômica

A literatura acadêmica e profissional aponta uma diversidade de formulações conceituais para o lucro contábil, dentre as quais se destaca aquela que o considera como a diferença entre receitas e despesas confrontadas em um determinado período. Desse ponto de vista, podem ser encontradas diversas acepções para o termo lucro e este passa a ser uma variante do termo Resultado, que por sua vez pode assumir diversas denominações, tais como: Resultado Bruto, Resultado Líquido, Resultado Operacional, Resultado NãoOperacional, Resultado Antes do Imposto de Renda, Resultado Tributável, entre outras. Outro conceito contábil de lucro é Resultado Abrangente. Segundo Most (1982), esse é um termo utilizado para definir a mudança do patrimônio líquido de uma empresa durante um período de transações e outros eventos e circunstâncias oriundas de fontes diversas daquelas do proprietário.

De acordo com Schroeder, Myrtle & Jack (2001), não obstante o amplo uso do conceito de lucro, um debate significativo sobre esse tema reside na importância relativa do Balanço Patrimonial e da Demonstração de Resultado na determinação do resultado da entidade. Do ponto de vista do Balanço, o lucro é visto como um incremento no valor líquido dos ativos durante um período. Sob a ótica da demonstração de resultado, o lucro é percebido como o produto de certas atividades que ocorreram em um determinado período. Para Schroeder, Myrtle & Jack (2001), nesta abordagem (*transactions approach*), o Balanço Patrimonial representa apenas uma lista de itens que ficam na empresa depois de o lucro ter sido determinado com base nos custos e nas receitas.

Conforme acentua Sterling (1979), as duas abordagens anteriores refletem a tradição contábil na qual o lucro de uma entidade é visto como a diferença entre patrimônios líquidos medidos em duas datas distintas. Ou seja, é a variação ocorrida, de um período para o outro, no patrimônio líquido da empresa. Neste caso, o patrimônio líquido corresponde ao valor residual do confronto entre ativos e passivos medidos com base no custo histórico. Segundo, Lewis & Pendrill (2004), outra forma de se definir o Lucro Contábil é considerá-lo como a diferença entre o custo da produção de bens e serviços e a receita decorrente da venda destes, sendo tais receitas e custos medidos a valores históricos.

Belkaoui (2004) esclarece ainda que, muitas vezes, o lucro é visto como um determinante na política de distribuição de dividendos da empresa; como um direcionador para tomada de decisão e investimentos, serve como elemento para predição; e, finalmente, como a base para tributação do Governo. Do ponto de vista tributário, o lucro é a base para cobrança de impostos e a distribuição de riqueza entre as pessoas. Nessa perspectiva, é calculado de acordo com um conjunto de regras emanadas da autoridade fiscal.

Conforme explica Belkaoui (2004), no papel de direcionador da política de distribuição de dividendos da empresa, observa-se o fato de que, em função do princípio da competência, nem sempre o lucro apurado no período terá seu correspondente em caixa, garantindo o pagamento de dividendos naquele período. Neste caso, liquidez e possibilidade de investimento são variáveis necessárias na definição da política de dividendos da empresa. Ainda de acordo com o autor, o lucro é visto como um investimento e guia para tomada de decisão porque se pode admitir que os investidores procuram maximizar o retorno do capital investido, considerando um grau aceitável de risco. Desse modo, o lucro pode ser utilizado para estimar a capacidade de pagamento de fluxos de dividendos futuros (fluxo de caixa) derivados de um investimento e do risco a ele associado. Adicionalmente, o lucro, enquanto instrumento preditivo, tem sido utilizado para auxiliar no prognóstico de lucro e eventos econômicos futuros, tanto a partir de sua mensuração a custo histórico quanto a valor corrente.

Além da questão de ordem semântica, outro aspecto relevante na discussão sobre o lucro na contabilidade diz respeito à sua mensuração. Segundo Hendriksen & Breda (1999), a mensuração do lucro contábil apresenta importantes problemas conceituais e práticos que encerram as seguintes críticas: *i*) falta uma clara formulação para o conceito de lucro contábil; *ii*) inexistência de base teórica que viabilize seu cálculo e apresentação; *iii*) possibilidade de variações nas mensurações do lucro do exercício de empresas diferentes em função das práticas contábeis usuais; *iv*) perda do poder informativo em função das variações do nível de preço, uma vez que é medido em termos monetários históricos; e *v*) menor relevância para investidores e acionistas no que diz respeito à tomada de decisões de investimentos comparativamente a outros tipos de informações.

Por outro lado, a abordagem econômica tenta lançar luz na discussão sobre lucro e valor com consequentes efeitos semânticos e práticos no processo de mensuração contábil. Em geral, do ponto de vista econômico, o lucro corresponde ao aumento no valor líquido dos ativos mantidos pela empresa e este é definido como o valor presente dos fluxos futuros de caixa, descontado pelo custo do capital dos proprietários.

O conceito de lucro econômico derivado da microeconomia, de acordo com Scapens (1981), difere do conceito de renda econômica usualmente utilizada no debate contábil sobre o lucro e sua mensuração. Segundo o autor, na teoria microeconômica, o lucro econômico é definido como o excesso de benefícios sobre os custos das atividades produtivas em cada período quando todos os fatores relevantes são mensurados em termos de custo de oportunidade. Por sua vez, a renda econômica é produto do capital e deriva do valor presente dos futuros fluxos líquidos de caixa (benefícios futuros esperados) da empresa. Todavia, o conceito econômico de lucro guarda uma forte relação formal com o conceito neoclássico de renda econômica (neste trabalho, ambos serão tratados como sinônimos).

A origem do conceito de lucro ou renda econômica está associada aos estudos sobre juros, capital e renda dos economistas Irving Fisher (1867-1947) e John Richard Hicks (1904-1989). Ao longo dos anos, o conceito de capital e renda desenvolvidos por eles tem sido a base para a definição e mensuração do lucro na contabilidade. É a partir das proposições desses economistas que capital é definido como o valor presente dos fluxos de caixa líquidos futuros, enquanto renda econômica representa o montante que pode ser consumido em um período sem diminuir o valor econômico do capital. Especificamente, Fisher (1930) definiu a renda econômica como o fluxo de serviços gerado pelo capital através do tempo.

Muitos autores (por exemplo: Solomons, 1961; Jaedicke e Sprouse, 1972; Guerreiro, 1988; Hendriksen e Breda, 1999), ancorados nas ideias de Fisher (1930) e Hicks (1946), advogam que o lucro econômico nada mais é do que a variação na renda da empresa mensurada de um período para o outro e que, portanto, seu cálculo pode ser derivado do valor presente das receitas líquidas futuras esperadas. Na verdade, a mensuração do lucro econômico pode ser proveniente tanto do valor presente líquido como apenas do valor presente (VP). Elliott e Elliott (2011) explicam que o valor presente é uma técnica utilizada para valorar um fluxo de caixa no futuro ou para mensurar o valor monetário de um estoque de capital existente em termos de uma previsão *ad infinitum* do fluxo de caixa. Essa técnica constitui a natureza do lucro e capital na teoria Econômica, que começou com Irving Fisher (1930) e que se consolidou com a ideia proposta por John Hicks (1946), de que o lucro ou renda econômica é aquilo que a firma ou o indivíduo pode consumir sem reduzir seu estoque de capital de modo que esteja tão bem hoje quanto estava ontem.

Sendo assim, Besanko *et al.* (2009) esclarecem que o conceito de lucro econômico pode ser pensado como uma mensuração anualizada do valor presente líquido (VPL) da empresa, pois, operacionalmente, o cálculo dessas métricas são semelhantes. Especificamente na situação em que o fluxo de caixa periódico é constante e o investimento tem vida útil infinita, o VPL da empresa corresponde ao valor presente do lucro econômico gerado pelos investimentos durante seu tempo de vida. Segundo os autores, essa situação é válida, inclusive no caso em que os fluxos de caixa não são constantes e/ou a vida útil do investimento é finita.

Kreitzman e Williams (2008) também associam o lucro econômico ao VPL da empresa. Para eles, a firma é uma combinação de projetos de investimentos (portfólio de projetos) e os lucros econômicos auferidos por ela podem ser medidos pela comparação entre os investimentos e os fluxos de caixa gerados em suas operações. Nesse caso, é possível utilizar o método de fluxo de caixa descontado para derivar o lucro econômico da firma. Os autores explicam que, por meio desse método, um projeto ou o valor econômico de uma firma é o resultado do seu fluxo de caixa líquido e representa a diferença entre as receitas brutas menos os desembolsos relativos a todos os insumos consumidos nas operações, descontados pelo custo de oportunidade do capital investido e adicionado de qualquer valor residual ao final do projeto e os acréscimos de capital.

Kreitzman e Williams (2008) apresentam o seguinte exemplo para demonstrar que o lucro econômico pode ser derivado pelo método de fluxo de caixa descontado:

Tabela 1

Derivação do Lucro Econômico pelo Método de Fluxo de Caixa Descontados – Exemplo 1

Considere um único projeto com uma vida finita que termina no período T , com todo o fluxo de caixa ocorrendo no final do período t , onde $0 \leq t \leq T$. Nesse exemplo, Π_t representa o lucro total do projeto no período t e corresponde ao fluxo de caixa operacional menos a depreciação econômica. R_t é o fluxo de caixa no período t , I_{t-1} é o valor do capital mensurado no fim do período $t-1$ e no início de t . ΔI_t é a depreciação econômica ocorrida durante o período t , onde $\Delta I_t < 0$. Supõe-se que não existem novos investimentos em qualquer período, o valor do capital no fim t pode ser calculado como $I_t = \Delta I_t + I_{t-1}$, e a relação entre Π_t , R_t e ΔI_t é dada pela equação:

$$\Pi_t = R_t + \Delta I_t \quad (1)$$

Considerando um custo de oportunidade do capital k , que se assume ser constante no tempo, é possível calcular o lucro econômico π_t no período t por:

$$\pi_t = \Pi_t - kI_{t-1} \quad (2)$$

Substituindo-se (1) em (2) tem-se:

$$\pi_t = R_t - kI_{t-1} + \Delta I_t \quad (3)$$

Por outro lado, o valor total do lucro do projeto menos o valor do investimento inicial corresponde à definição tradicional do VPL, a saber:

$$VPL = \sum_{t=1}^T \frac{R_t}{(1+k)^t} + \frac{I_T}{(1+k)^T} - I_0 \quad (4)$$

Onde I_0 representa o valor residual do investimento feito no início do projeto. Agora, substituindo (1) em (4), tem-se:

$$VPL = \sum_{t=1}^T \frac{\Pi_t - (I_t - I_{t-1})}{(1+k)^t} + \frac{I_T}{(1+k)^T} - I_0 \quad (5)$$

Usando a definição de lucro econômico em (2) é possível transformar (5) para:

$$VPL = \sum_{t=1}^T \frac{\pi_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+k)^t} + \sum_{i=1}^T \frac{I_{t-1}}{(1+k)^{t-1}} + \frac{I_T}{(1+k)^T} - I_0 \quad (6)$$

Cancelando-se o segundo, terceiro, quarto e quinto termos em (6), obtém-se:

$$VPL = \sum_{t=1}^T \frac{\pi_t}{(1+k)^t} \quad (7)$$

Fonte: adaptado de Kreitzman e Williams (2008)

A partir da demonstração de Kreitzman e Williams (2008), o lucro econômico periódico do projeto pode ser calculado diretamente de (7), bastando multiplicar o VPL por k , ou então subtrair da receita líquida de t a depreciação econômica, calculada como $VPL_t - VPL_{t-1}$. Desse modo, o lucro econômico do período poderia ser definido por:

$$LE_t = (VPL_t - VPL_{t-1})k \quad (8)$$

ou então,

$$LE_t = \pi_t - (VPL_t - VPL_{t-1}) \quad (9)$$

Outro aspecto levantado por Kreitzman e Williams (2008) diz respeito à questão da depreciação do ativo base (investimento). Conforme fica evidenciado na fórmula padrão do VPL, o cálculo do lucro econômico independe da estimativa da depreciação econômica. Comparando-se (3) e (4), é possível observar que o lucro econômico π_t depende do cálculo de ΔI_t , que poderá sofrer erros de estimativas. Entretanto, o VPL não depende de medidas contábeis ou cálculo de depreciação econômica, pois a mensuração do lucro total do projeto é feita de forma mais direta. Conforme apresentado em (5), uma vez que o VPL definido é independente das estimativas de depreciação econômica, a fórmula em (7) evidencia que o valor presente do lucro econômico total do projeto é igual ao VPL. Então, as estimativas de depreciação econômica não afetarão o valor presente do lucro econômico total. Essa é uma diferença crítica entre derivar o lucro econômico do valor presente do lucro residual *ex ante* e do valor presente das receitas líquidas futuras esperadas. O valor presente dos lucros residuais futuros só será equivalente ao VPL se for adotado esquema apropriado de depreciação e mensuração do ativo base ao longo da vida útil desse investimento.

Magni (2008), também fornece uma demonstração para provar que o lucro econômico e o VPL sustentam uma forte relação formal. Para o autor, VPL e lucro econômico são nomes diferentes para a mesma ideia e a maximização de um é equivalente à ideia de maximização do outro. O lucro econômico é a diferença entre o lucro factual que o empreendedor recebe e o lucro contrafactual que ele deveria receber se investisse em outro negócio alternativo. Para sustentar seus argumentos, o autor apresenta a seguinte prova a partir de uma situação hipotética de um único período que pode ser generalizado para n períodos:

Tabela 2

Derivação do Lucro Econômico pelo Método de Fluxo de Caixa Descontados - Exemplo 2

Considere W^0 o custo do investimento e W^1 o resultado final no tempo 1. $W^1 - W^0$ é o lucro que pode ser reformulado como: rW^0 com $r = \frac{W^1 - W^0}{W^0}$ sendo a taxa de retorno. Considere também i a taxa relativa de retorno de um negócio alternativo e $W^0(1+i) - W^0 = iW^0$ o custo de oportunidade dessa alternativa.

Logo, o lucro econômico π é dado por:

$$\pi = rW^0 - iW^0 \quad (1)$$

O lucro econômico em (1) pode ser expresso como a diferença entre dois valores futuros, ou seja:

$$\pi = W^1 - W^0(1+i) \quad (2)$$

Sob esta perspectiva, π corresponde ao VPL, dado pela expressão:

$$VPL = -W^0 + \frac{W^1}{1+i} \quad (3)$$

Então, o lucro econômico apresenta uma forte relação formal com o VPL, pois o VPL é o valor presente de (1) ou equivalente ao valor presente de (2) conforme apresentado a seguir:

$$NPV = \frac{r}{1+i} = \frac{1}{1+i} (rW^0 - iW^0) \quad (4)$$

Fonte: adaptado de Magni (2008)

Na mesma linha de Kreitzman e Williams (2008) e Magni (2008), Demski (2008) também arguiu que o conceito de lucro econômico, derivado da teoria econômica, corresponde à variação no valor presente da empresa ou ao valor presente da sequência de futuras transações no caixa da empresa. Isso implica que todas as receitas e custos futuros são tratados em termos de seu valor presente. Com isso, o valor presente reflete o fluxo de caixa que ocorre além do período t . Então, no período t , o valor do fluxo de caixa que fica é simplesmente o VP_t . Sendo assim, o lucro econômico da firma pode ser definido, também, como a mudança do valor presente do fluxo de caixa líquido mais o fluxo de caixa do período t , se forem assumidas as seguintes suposições: i) os fluxos de caixa futuros que são descontados são fluxos de caixa entre a firma e seus proprietários; ii) a firma mantém zero caixa no balanço; e iii) todo o investimento feito pelos proprietários é convertido em fatores de produção que poderão representar saída de caixa no período t e além de t .

Para exemplificar seus argumentos, Demski (2008) apresenta o seguinte caso:

Tabela 3

Derivação do Lucro Econômico pelo Método de Fluxo de Caixa Descontado – Exemplo 3

Considere a situação de uma empresa que opera em apenas três períodos, utiliza três fatores de produção (z_1, z_2 e z_3), fabrica dois produtos (q_1 e q_2), onde os preços de mercado à vista dos fatores são P_1, P_2 e P_3 , e os preços de mercado à vista de venda dos produtos são \hat{P}_1 e \hat{P}_2 . O primeiro e o terceiro fatores são pagos no período $t = 0$, e o segundo fator é pago no período $t = 1$. O produto q_1 é produzido, vendido e recebido no período $t = 1$ e o produto q_2 é produzido, vendido e recebido em $t = 2$. Com base nessas informações, tem-se o seguinte fluxo de caixa:

Fluxo de Caixa para Múltiplos Períodos			
	t = 0	t = 1	t = 2
Fator 1	$-P_1 z_1$		
Fator 2		$-P_2 z_2$	
Fator 3	$-P_3 z_3$		
Produto 1		$\hat{P}_1 q_1$	
Produto 2			$\hat{P}_2 q_2$
Fluxo de Caixa Líquido (FC_t)	$-P_1 z_1 - P_3 z_3$	$\hat{P}_1 q_1 - P_2 z_2$	$\hat{P}_2 q_2$

Com base nos dados da Tabela 3, a empresa incorre no seguinte custo econômico C total e receita total R , considerando uma taxa de desconto r :

$$C = P_1 z_1 + P_2 z_2 (1+r)^{-1} + P_3 z_3 \quad (1)$$

$$R = \hat{P}_1 q_1 (1+r)^{-1} + \hat{P}_2 q_2 (1+r)^{-2} \quad (2)$$

Disso, tem-se o seguinte lucro econômico (I) no período t :

$$I_0 = \hat{P}_1 q_1 (1+r)^{-1} + \hat{P}_2 q_2 (1+r)^{-2} - P_1 z_1 - P_2 z_2 (1+r)^{-1} - P_3 z_3 \quad (3)$$

Isso posto, observa-se que o lucro econômico tem uma forte correspondência com VP do fluxo de caixa líquido futuro, dado por:

$$VP_0 = FC_1 (1+r)^{-1} + FC_2 (1+r)^{-2} \quad (4)$$

Logo, pode-se reescrever o lucro econômico no período $t = 0$ como:

$$I_0 = VP_0 + FC_0 \quad (5)$$

Considerando os três períodos, tem-se:

Lucro Econômico Período a Período		
	VPL dos Fluxos de Caixa	Lucro Econômico
t = 0	$VP_0 = FC_1 (1+r)^{-1} + FC_2 (1+r)^{-2}$	$I_0 = VP_0 + FC_0^*$
t = 1	$VP_1 = FC_2 (1+r)^{-1}$	$I_1 = VP_1 - VP_0 + FC_1$
t = 2	$VP_2 = 0$	$I_2 = VP_2 - VP_1 + FC_2$

*como o FC_0 é negativo e representa o investimento inicial feito pelos proprietários, o lucro econômico no período $t = 0$ corresponde ao cálculo padrão do VPL.

Nesse exemplo, VP no período $t = 2$ é zero porque a empresa encerra suas operações nesse momento. desse modo, a soma do lucro econômico nos três períodos é igual à soma dos fluxos de caixa.

Fonte: adaptado de Demski (2008)

Demski (2008) acrescenta ainda que o lucro econômico, significando a variação no valor presente do fluxo líquido de caixa futuro, representa o custo dos recursos disponibilizados à empresa. Nesse contexto, a taxa de juro r corresponde ao preço de mercado desses recursos e o VP_p , o seu montante. Ambos, geralmente, são bem conhecidos e isso torna o cálculo do lucro econômico, período a período, uma tarefa isenta de grandes dificuldades.

Além dos aspectos conceituais relativos à definição de lucro, tanto sob a perspectiva econômica quanto contábil, mesmo não sendo o foco principal deste trabalho, é oportuno fazer menção às alterações introduzidas nas normas contábeis brasileiras a partir dos *International Financial Reporting Standards* (IFRS) emitidos pelo *International Accounting Standards Board* (Iasb), pois a coleta de dados desta pesquisa se deu nesse novo ambiente regulatório. Além disso, não se pode ignorar os impactos da adoção do IFRS sobre o ensino e aprendizado em Contabilidade, conforme tem sido discutido em muitos estudos recentes (por exemplo: Carvalho e Salotti, 2013; Ryack *et al.*, 2015; Alzeben, 2016; Beckman *et al.*, 2017; Dong & Nanyan, 2019).

É inegável que muitas das propostas formuladas por clássicos da Economia e da Contabilidade a respeito da mensuração do lucro têm sido recepcionadas pelas normas internacionais de contabilidade. A maioria dessas normas resulta de pressões exercidas por agentes de mercado e pela própria conjuntura econômica mundial, com objetivos que podem variar em certos aspectos, mas sempre balizados pelo ideal de reduzir a assimetria informacional e criar um ambiente de negócios mais favorável. De forma geral, busca-se agregar mais qualidade à informação contábil, aprimorando os critérios de mensuração de ativos e passivos, a compreensibilidade, a confiabilidade, a relevância e a comparabilidade dos relatórios contábeis. Parte-se do princípio de que a harmonização das normas contábeis produz benefícios econômicos para as organizações, na medida em que possa estabelecer uma base comum para o registro das transações, reduzir o custo de captação de recursos em mercados internacionais e atrair investimentos.

No Brasil, o esforço de convergência dos padrões contábeis às normas internacionais tornou-se mais efetivo com a promulgação da Lei nº 11.638/2007, seguida da Lei nº 11.941/2009. Ancorado nestas referências normativas, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) vem, desde então, emitindo um conjunto de pronunciamentos técnicos fortemente alinhados com os preceitos contidos nos IFRS. No tocante ao reconhecimento e à mensuração das transações econômicas, por exemplo, observa-se um grande interesse em privilegiar a essência sobre a forma, criando condições para que a Contabilidade possa albergar métricas mais afinadas com o conceito de lucro econômico. A título de exemplo, podemos citar a permissão para se registrar como ativo imobilizado os bens que, mesmo não sendo de propriedade da empresa, estejam sendo administrados por ela com o propósito de gerar receitas, cabendo-lhe também o controle e os riscos correspondentes. Além deste, caberia citar ainda a mensuração de instrumentos financeiros e ativos biológicos a valor justo, o ajuste a valor presente de certos direitos e obrigações, a redução a valor recuperável de determinados ativos (*impairment*), o reconhecimento de determinados intangíveis, os critérios de reconhecimento de receitas, custos e despesas ao longo de um contrato de concessão, entre outros. Resta-nos saber até que ponto tais aprimoramentos normativos têm contribuído para alterar a percepção do conceito de lucro, principalmente entre os indivíduos que têm formação em Contabilidade.

3. Metodologia e Desenho da Pesquisa

A pesquisa foi desenhada com o intuito de verificar se o nível de aprendizado em Contabilidade influencia o entendimento subjacente do conceito de lucro e valor. Para tanto, foram comparados três grupos de sujeitos com diferentes níveis de conhecimento de Contabilidade, a saber: GRUPO I – indivíduos sem conhecimento prévio de Contabilidade (codificada como CONT_SEM); GRUPO II – indivíduos com graduação em outras áreas, excluindo-se Ciências Contábeis, mas que tenham declarado que em algum momento de sua formação acadêmica estudaram Contabilidade (codificada como CONT_PARCIAL); e GRUPO III – indivíduos com graduação plena em Ciências Contábeis (codificada como CONT).

Para avaliar o entendimento do conceito de lucro dos sujeitos, adotou-se a mesma estratégia utilizada por Kida & Hicks (1982). Administrou-se um teste constituído de cinco problemas (ver Tabela 4), versando sobre conceitos de lucro baseados em valores históricos e em valores correntes, denominados neste trabalho de abordagem contábil e abordagem econômica, respectivamente. Eles apresentavam duas alternativas de respostas, sendo que uma denotava a abordagem contábil do custo histórico e a outra, a abordagem econômica com base em valor. Em cada questão, apenas uma alternativa poderia ser selecionada. O pressuposto era que a alternativa escolhida pelo respondente indicava seu entendimento sobre os conceitos de lucro.

Tabela 4

Problemas formulados para Avaliação da Concepção de Lucro

Situação 01

No dia 1º/1/2009, a empresa Alfa comprou 100 unidades de mercadorias e pagou à vista \$ 400 por elas. Nesta mesma data, o valor de mercado das mercadorias adquiridas era de \$430. Considerando apenas as informações oferecidas, assinale a alternativa que melhor expressa o resultado desta operação:

- a empresa Alfa obteve um ganho de \$30
- a empresa Alfa não obteve ganho nem perda.

Situação 02

No dia 1º/1/2008, a empresa Beta tinha um estoque de mercadoria cujo valor de mercado era de \$500. No dia 31/01/2008, o valor de mercado deste estoque era de \$600. Durante o período de 01 a 31, a empresa não teve custo de manutenção do estoque e a inflação do período foi zero. Considerando apenas as informações oferecidas, assinale a alternativa que melhor expressa o resultado deste evento (manutenção de estoque).

- a empresa Beta obteve um ganho de \$100
- a empresa Beta não obteve ganho nem perda.

Situação 03

Em 1º/2/2008, a Empresa Gama adquiriu 50 unidades de mercadorias e pagou à vista \$200 por elas. Nesta data, o valor de mercado das mercadorias era igual ao valor pago. No dia 15/02/2008, a empresa vendeu este estoque à vista por \$550. Na data da venda, o valor de mercado das mercadorias vendidas era de \$300. A inflação do período de 01/02/2008 a 15/02/2008 foi zero. Considerando apenas as informações oferecidas, assinale a alternativa que melhor expressa o resultado da operação de venda:

- a empresa Gama obteve lucro de \$250
- a empresa Gama obteve lucro de \$350.

Situação 04

A empresa Lambda utiliza em sua operação um equipamento específico para fabricar os produtos que vende. Este equipamento foi adquirido à vista no dia 02/06/2007 por \$5.000 com vida útil de 5 anos. A empresa tinha como opção alugar o equipamento em vez de comprá-lo. Para um período de 5 anos, a empresa pagaria um aluguel equivalente a \$5.500 (este é o valor no dia 02/06/2007 que a empresa desembolsaria, já deduzido de qualquer custo de manutenção do equipamento). Considerando apenas as informações oferecidas, assinale a alternativa que melhor expressa o valor do equipamento para a empresa Lambda no dia 02/06/2007:

- \$5.500
- \$5.000

Situação 05

Em 5/1/2008, você adquiriu à vista, por \$ 70.000, um terreno em que pretende futuramente construir uma casa para a sua família. Admita que este seja seu único patrimônio. Em 31/12/2007, este terreno passou a valer \$80.000. Admita que a inflação no período foi zero. Considerando apenas as informações oferecidas, assinale a alternativa que melhor expressa o valor do seu patrimônio no dia 31/12/2008:

- \$ 70.000
- \$ 80.000

Fonte: elaborado pelos autores

O primeiro problema (situação 01) diz respeito ao *momento de reconhecimento do resultado*. A alternativa *a* indica uma aproximação do conceito econômico e a *b*, do conceito contábil. O mesmo raciocínio é adotado para as situações 2, 3 e 4. Em relação à questão 5, há uma inversão na ordem de apresentação das abordagens. A alternativa *a* indica a aproximação do conceito contábil e a *b*, do econômico.

Os problemas 01, 02 e 03 exploram o conceito de *custo de reposição* ou *custo corrente de entrada* como medida de valor e cálculo de lucro. Esse é um enfoque que se aproxima da concepção econômica de lucro e tem sido uma das bases mais importantes de avaliação na contabilidade (Hendriksen & Breda, 1999), em contraposição ao enfoque contábil do custo histórico como base de valor. O problema 04 aborda o conceito de valor descontado de fluxos de caixa futuros como critério de mensuração do lucro e base de valor em contraposição à abordagem contábil tradicional do custo original (histórico) e trata de uma situação de definição do valor de ativo fixo do mesmo modo que o problema 05.

Para avaliar o conceito predominante entre os participantes e o comportamento dos grupos pelo conjunto das respostas, foi levado em conta o total de respostas dentro das duas concepções, independentemente do problema. Em seguida, foi criada uma escala, variando de -5 até +5², de acordo com a seguinte regra: respostas que denotavam visão econômica receberam a nota +1 e as respostas indicativas da visão contábil receberam a nota -1. O passo seguinte foi calcular a soma dos pontos para cada indivíduo, estabelecendo-se uma média final. Indivíduos com escores negativos foram classificados como “Abordagem Predominantemente Contábil (CONT)” e aqueles com escores positivos foram classificados como “Abordagem Predominantemente Econômica (ECO)”. Com base nesse procedimento, as respostas obtidas foram organizadas e submetidas ao teste Kruskal-Wallis visando a avaliar a existência de diferença significativa no padrão de respostas entre os três grupos.

A seleção dos sujeitos foi feita mediante amostragem não probabilista do tipo Intencional. Os dados foram coletados através de um instrumento enviado por e-mail e presencialmente em uma tradicional instituição de ensino de pós-graduação na área de negócios, localizada na cidade de São Paulo, bem como em uma universidade federal situada no Estado da Bahia.

4. Resultados – Análise e Discussão

4.1 Descrição da amostra e dados demográficos

Os dados foram coletados em três momentos (entre 2009 e 2010, 2012 e 2015) e resultou na obtenção de 137 instrumentos válidos (amostra total), sendo 44 do Grupo I (CONT_SEM), 55 do Grupo II (CONT_PARCIAL) e 38 do Grupo III (CONT). Considerando que no Brasil a discussão sobre a convergência para o padrão IFRS tomou corpo por volta de 2007 com a promulgação da Lei nº 11.638/2007 e com a possibilidade de adoção voluntária das normas internacionais pelas companhias abertas nos anos de 2008 e 2009, além do fato de que muitas instituições de ensino já tratavam das normas internacionais de contabilidade em seus currículos antes desse período, em função da adoção das IFRS pela União Europeia em 2005, é provável que os sujeitos que participaram da pesquisa já tivessem sido submetidos, em alguma instância, ao aprendizado desse conjunto normativo que se tornou obrigatório no Brasil em 2010.

No grupo I (CONT_SEM), todos os sujeitos declararam nunca ter estudado Contabilidade antes e 37 eram alunos que estavam na primeira semana do primeiro semestre do curso de graduação em Ciências Contábeis na modalidade “presencial”. Todos os sujeitos do grupo II (CONT_PARCIAL) concluíram a graduação ou estavam realizando curso de pós-graduação *lato-sensu* entre 2010 e 2015. Ainda neste grupo, todos os indivíduos declararam ter estudado Contabilidade em algum momento da sua formação acadêmica. Os participantes do grupo III (CONT) concluíram o curso de graduação em Contabilidade entre os anos de 2009 e 2010.

2 Nessa escala, as notas possíveis são: -5, -3; -1, +1, +2, +3.

A amostra total era constituída de 82 homens e 55 mulheres. No Grupo I, aproximadamente, 73% eram homens e 27%, mulheres. O Grupo II era constituído de 55% de homens e 45% de mulheres, aproximadamente. Já o Grupo III tinha 53% de homens e 47% de mulheres, aproximadamente. Ainda em relação ao Grupo I, no momento da coleta dos dados, 50% dos indivíduos faziam parte do quadro funcional de alguma empresa. Nos Grupos II e III, este percentual era de 95% e 100%, respectivamente. Portanto, na amostra total, 112 sujeitos (82%) estavam trabalhando em alguma organização no momento da coleta de dados.

No que tange à avaliação da existência de associação entre nível de aprendizado em Contabilidade e o entendimento do conceito de lucro, as tabelas 5 e 6 apresentam os resultados do teste Kruskal-Wallis

Tabela 5
distribuição por postos (ranks) das repostas

		N	Posto Médio
Grupos	CONT_SEM	44	67,34
	CONT_PARCIAL	55	69,83
	CONT	38	69,72
	Total	137	

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 6
Resultado do Teste Kruskal-Wallis para comparação dos grupos

		Conceito de Lucro
Qui-quadrado		0,118
Graus de liberdade		2
P-valor		0,943

Fonte: elaborado pelos autores

Para um nível de significância de 5%, o p-valor (significância assintótica) encontrado, de 0,943, indica não haver diferença estatisticamente significativa entre os grupos, pois o padrão de distribuição das repostas é semelhante entre eles. Esse resultado é corroborado pelo teste qui-quadrado de independência que apresentou uma estatística teste de 0,305 com *p-valor* bicaudal de 0,859 (a Tabela 7 apresenta a distribuição de frequência e as proporções por grupos). Portanto, os resultados dos testes estatísticos sugerem que não existe associação entre o nível de aprendizado formal de Contabilidade e a percepção sobre o conceito de lucro. A análise dos resultados das amostras pesquisadas indica que a assimilação da abordagem contábil antecede ao aprendizado formal de Contabilidade, pois em dois grupos a proporção de repostas que denotam a abordagem do custo histórico prevaleceu e em um grupo a diferença é mínima (ver Tabela 7).

Para ampliar o entendimento dos resultados do teste inferencial, interessa detalhar a análise descritiva dos dados. Nesse sentido, as tabelas 7 e 8 apresentam a distribuição das repostas por grupo e por problema em cada grupo.

Tabela 7

Distribuição das respostas entre os grupos

CONT_SEM			CONT_PARCIAL			CONT		
ECO	CONT	TOTAL	ECO	CONT	TOTAL	ECO	CONT	TOTAL
46%	54%	100%	51%	49%	100%	47%	53%	100%
17	20	37	28	27	55	18	20	38

Notas: (i) CONT_SEM, CONT_PARCIAL e CONT se referem aos grupos que compõem a amostra total. (ii) ECO e CONT se referem à concepção de lucro escolhida nas respostas dos problemas apresentados no instrumento de coleta de dados.

Fonte: dados da pesquisa.

Tabela 8

Proporções de Respostas por Problema em Cada Grupo

Abordagem	CONT_SEM					CONT_PARCIAL					CONT				
	P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3	P4	P5
ECO (%)	38,6	50,0	31,8	29,5	77,2	60,0	56,4	25,5	21,8	72,7	52,6	47,4	31,6	28,9	73,7
CONT (%)	61,3	50,0	68,1	70,4	22,7	40,0	43,6	74,5	78,2	27,3	47,4	52,6	68,4	71,1	26,3

Notas: (i) CONT_SEM, CONT_PARCIAL e CONT se referem aos grupos que compõem a amostra total. (ii) ECO e CONT se referem à concepção de lucro escolhida nas respostas dos problemas apresentados no instrumento de coleta de dados.

Fonte: dados da pesquisa

Como pode ser observado na Tabela 7, nas três subamostras a proporção de indivíduos que evidenciaram um entendimento do conceito de lucro mais próximo da abordagem contábil foi maior que a econômica. Isso sugere que, independentemente do nível de conhecimento formal em Contabilidade, os sujeitos adotam, mais frequentemente, uma concepção de lucro mais próxima da realidade contábil. Esse fenômeno foi observado, inclusive, entre aqueles indivíduos que declararam nunca ter estudado Contabilidade antes. Esse resultado pode estar relacionado ao fato de que todos os participantes dessa subamostra eram estudantes do curso de Ciências Contábeis que estavam em sua primeira semana de aulas. É provável que isso tenha sido uma fonte de viés de seleção importante. O fato de o indivíduo ter escolhido o curso de Contabilidade pode ser uma condicionante do significado que se atribui ao lucro.

Conforme indica a Tabela 8, em todos os grupos a resposta que denota a concepção econômica de lucro prevaleceu apenas no problema 05. Sobre esta conjuntura, impende salientar que esse problema corresponde à situação em que o enunciado foi feito de forma pessoal. Ou seja, os respondentes não estavam avaliando a situação de uma empresa, mas, sim, sua própria situação. Isso pode indicar a existência de viés quanto ao julgamento sobre lucro e valor. Em função do fato de a linguagem contábil ser universal e institucionalizada no ambiente de negócios, existe a possibilidade de os indivíduos serem induzidos a considerar que nesse meio o que importa é a concepção contábil.

Ainda de acordo com a Tabela 8, observam-se respostas denotando a concepção econômica de lucro apenas nos problemas 1, 2 e 5, sendo as respostas do problema 5 unânimes entre os três grupos, enquanto que a concepção econômica foi prevalecente nos grupos “CONT_PARCIAL” e “CONT”, e “CONT_PARCIAL” e “CONT_SEM”, nos problemas 1 e 2, respectivamente.

Ao se analisar a contagem de respostas para os problemas 01 e 02, destaca-se que os indivíduos, independentemente do nível de conhecimento de Contabilidade, não fizeram associação entre o momento de reconhecimento do resultado e o reconhecimento do resultado pela variação do valor do ativo de um período para outro. Ou seja, eles se aproximam da abordagem econômica ao reconhecer que existe ganho em transações que não apenas as de venda de produtos (abordagem contábil), mas desconsideram que nesta mesma perspectiva se pode reconhecer ganho pela variação do valor do ativo mantido na empresa.

Ainda em relação aos problemas analisados individualmente, do ponto de vista da análise inferencial, também não foi encontrada nenhuma diferença estatisticamente significativa entre os grupos. A tabela 9 sumarizam os resultados do teste *Kruskal-Wallis* para comparação dos grupos em cada um dos problemas apresentados.

Tabela 9

Resultado do Teste *Kruskal-Wallis* para comparação dos grupos em cada um dos problemas

	P1	P2	P3	P4	P5
Qui-quadrado	4,482	0,809	0,619	0,940	0,280
P-valor	0,106	0,667	0,734	0,625	0,869

Fonte: dados da pesquisa.

4.2 Análises adicionais

Alguns estudos, sob a perspectiva da teoria dos Escalões Superiores, têm sugerido que a posição e a experiência gerencial podem ter peso na maneira como os gestores utilizam informações e conhecimento de práticas contábeis para fazer diferentes escolhas que afetam os resultados organizacionais (por exemplo: Demerjian *et al.*, 2013; Krishnan e Wang, 2015; Callaghan, 2015; García-Meca & García-Sánchez, 2018; Ferdinand *et al.*, 2018; Mendes *et al.*, 2019). Além disso, muitas pesquisas têm analisado a influência do gênero no aprendizado de contabilidade (Trinkle *et al.*, 2016; Myers *et al.*, 2018; Eames *et al.*, 2018; Martí-Ballester, 2019; Nouri e Domingo, 2019). Por isso, foram investigados o papel do gênero, da experiência gerencial e da atuação na área financeira na concepção de lucro e valor, uma vez que esses fatores podem influenciar a maneira como as pessoas percebem esse construto. Para tanto, foi utilizado o seguinte modelo logístico descrito na equação 1:

$$P_j = \frac{1}{1 + e^{-(b_0 + b_1 \text{CONT_PARCIAL} + b_2 \text{CONT} + b_3 \text{Trabalha} + b_4 \text{Ger} + b_5 \text{Fin} + b_6 \text{Gen})}} \quad (\text{Equação 1})$$

onde:

1. P_j é a variável dependente, que pode assumir os valores 0 e 1. Neste estudo, foi atribuído o valor 0 para indicar concepção predominantemente contábil do lucro e o valor 1 para indicar concepção predominantemente econômica;
2. $b_0, b_1, b_2, b_3, b_4, b_5$ e b_6 são os parâmetros do modelo; e
3. as covariáveis do modelo são representadas por variáveis *dummies* que assumem valor 0 ou 1, onde 1 indica que o indivíduo é: graduado em outras áreas de conhecimento (*Cont_Parcial*); graduado em Ciências Contábeis (*Cont*); está trabalhando (*trabalha*); ocupa cargo de gerência ou superior (*Ger*); atua na área financeira (*Fin*); do gênero masculino (*Gen*); e 0 os demais casos.

A regressão logística foi realizada utilizando o método “Enter”, pois todas as várias foram consideradas no modelo, haja vista que o objetivo era saber quais poderiam ser significativas para explicar a concepção de lucro. A Tabela10 documenta os resultados do teste realizado.

Tabela 10

Resultado do Modelo Logístico

	b	erro padrão	Wald	Sig.	Exp(B)
Cont_parcial	0,197	0,510	0,149	0,700	1,217
Cont	-0,140	0,608	0,053	0,818	0,870
Trabalha	-0,510	0,568	0,804	0,370	0,601
Ger	0,157	0,459	0,116	0,733	1,170
Fin	0,453	0,476	0,906	0,341	1,573
Gen	-0,797	0,375	4,509	0,034	0,451
Constant	0,605	0,494	1,500	0,221	1,832

Fonte: dados da pesquisa.

Na regressão, a constante representa os indivíduos do GRUPO I (Cont_Sem). Dado que os coeficientes das variáveis *Cont_Parcial* e *Cont* não apresentaram significância, os resultados documentados servem como teste de robustez para os resultados do teste Kruskal-Wallis e Qui-Quadrado.

Conforme registrado na Tabela 10, apenas a variável “*Gen*” apresentou significância assintótica (p -valor = 0,034 para um nível de significância de 0,05) com um coeficiente de -0,797. Isso sugere que os homens que compuseram a amostra indicavam ser mais conservadores do que as mulheres no entendimento do conceito de lucro. O coeficiente -0,797 indica que ser do gênero masculino (feminino) diminui (aumenta) a probabilidade de adotar a abordagem econômica do lucro. O valor de $Exp(B)$ da variável *gen* indica que a *Razão de Chances* dos homens, em relação às mulheres, assumirem predominantemente a concepção econômica de lucro no teste aplicado é de apenas 0,45. Aproximadamente 40,24% dos homens (33 de 82) apresentaram uma visão predominantemente econômica de lucro. Entre as mulheres, este percentual foi de 60% (33 de 55).

Para avaliar se existe diferença estatisticamente significativa entre as proporções dos grupos, complementarmente, efetuou-se um teste Qui-Quadrado de Independência. O valor da estatística teste foi de 5,146 com p -valor de 0,023, sugerindo que, na amostra pesquisada, o gênero está associado ao conceito de lucro, podendo ser um condicionante da forma como os indivíduos o percebe.

Por outro lado, o fato de quase 82% dos sujeitos estarem atuando em alguma organização não apresentou associação com o conceito subjacente de lucro. Considerando que todo significado atribuído a algum objeto ou fenômeno é influenciado por referências e conhecimentos que o indivíduo vai acumulando ao longo de sua vida, conforme preceitua a teoria da Percepção e a teoria dos Escalões Superiores, é surpreendente que não se observem diferenças significativas entre os indivíduos consultados no que diz respeito à concepção de lucro, particularmente quando estes ocupam posições gerenciais, uma vez que alguns estudos têm sugerido que as habilidades e a experiência gerencial elevadas afetam a forma como os gestores utilizam informações contábeis para influenciar os resultados corporativos (Demerjian *et al.* 2013; Krishnan e Wang, 2015; García-Meca & García-Sánchez, 2018; Ferdinand *et al.*, 2018; Mendes *et al.*, 2019).

Em condições normais, era de se esperar que indivíduos com mais experiência gerencial pudessem revelar uma compreensão mais elástica do conceito de lucro. Afinal, presume-se que foram expostos a um conjunto de conhecimentos que lhes permitem compreender que existem diversas possibilidades de mensurar o lucro da entidade e que cada alternativa disponível está vinculada a regras utilizadas para mensurar ativos, passivos, receitas e despesas. O que se observou, pelo contrário, foi uma visão unidirecional associada ao conceito de lucro, uma vez que predominou o entendimento vinculado à abordagem do custo histórico. Nesse particular, indivíduos que possuem formação em Contabilidade estão praticamente nivelados a indivíduos que não detêm conhecimentos contábeis.

Essa distância entre resultados encontrados e previstos pode ser explicada pela própria Teoria da Percepção. Em primeiro lugar, é preciso considerar que os indivíduos não adentram ao mundo universitário como tábula rasa, mas como seres que já possuem muitos conhecimentos a respeito de muitas coisas. Ao ingressarem no curso superior, é possível que já tenham passado por experiências que contribuíram para sedimentar a ideia de que lucro é tão somente a diferença entre receitas decorrentes da venda de algum bem e o preço pelo qual o mesmo foi adquirido. De igual forma, não se pode descartar a hipótese de que esse entendimento esteja encontrando reforço nas séries iniciais do curso ou, até mesmo, em toda a sua extensão, até porque, diferentemente do que se observa em outros cursos classificados entre as chamadas Ciências Sociais Aplicadas, o de Ciências Contábeis talvez figure entre os que menos conhecimento teórico oferece ao aluno. Este, sim, é um ponto de particular importância e que merece ser investigado com muita atenção em estudos adicionais. Por que o ensino de Contabilidade não tem se revelado capaz de ajudar a aluno a construir uma percepção de lucro mais ampla e consentânea com o marco regulatório vigente?

5. Considerações Finais

O presente trabalho procurou investigar a relação entre aprendizado formal de Contabilidade e o entendimento subjacente ao conceito de lucro. Não obstante as críticas relacionadas às limitações que geralmente se atribuem ao lucro contábil, tanto no campo semântico quanto prático, os achados da pesquisa indicam que a abordagem do custo histórico como base de valor foi dominante entre os sujeitos investigados. Nas três amostras analisadas, os indivíduos apresentaram, mais frequentemente, uma concepção contábil do lucro, considerado como tal o valor resultante do confronto de receitas com custos ou despesas mensurados a valor histórico. Não foram documentadas evidências de que o nível de aprendizado formal de Contabilidade tem relação com a concepção subjacente de lucro. Todavia, a pesquisa forneceu indicações de que o fato de a pessoa pertencer ao gênero feminino pode exercer influência na maneira como o lucro é compreendido. Nesse sentido, podem ser úteis futuras investigações sobre este achado.

Dado o caráter exploratório e descritivo da pesquisa, nenhuma hipótese chegou a ser elaborada formalmente. Entretanto, a partir de evidências anedóticas, esperava-se que indivíduos com formação em Ciências Contábeis pudessem apresentar um entendimento do conceito de lucro mais amplo do que aqueles que nunca estudaram Contabilidade ou apenas foram iniciados nesse ramo do conhecimento. No tocante às pessoas alheias ao mundo da Contabilidade, teoricamente menos vulneráveis ao viés do custo histórico, esperava-se que estivessem mentalmente mais livres para interpretar os fenômenos do ambiente de negócios sob uma perspectiva predominantemente econômica. O que se viu, porém, em todos os subgrupos analisados, foi uma concepção de lucro adstrita ao conceito de custo histórico e, portanto, muito conservadora.

Tendo em vista que a interpretação dos fenômenos, isto é, tudo quanto toca a consciência humana, é influenciada por conhecimentos, experiências passadas, expectativas e outras referências cognitivas, conforme preconiza a teoria da Percepção, era de esperar que se registrassem diferenças significativas entre os subgrupos investigados no tocante ao entendimento do que vem a ser lucro. Contrariando as expectativas e a própria teoria, o que se observou foi um desconcertante alinhamento entre eles. Ou seja, independentemente do nível de conhecimento em Contabilidade, os resultados sugerem que não existe diferença importante entre os sujeitos investigados no tocante à compreensão do significado de lucro.

Em relação aos indivíduos que estão culturalmente mais afastados do universo contábil, não se pode exigir uma elasticidade mental capaz de abrigar múltiplas concepções de lucro. Em razão de experiências individuais construídas no mundo dos negócios ou até mesmo em função do seu background educacional, é compreensível que o “homem comum” se sinta mais confortável com uma versão conservadora do significado de lucro. Em princípio, nenhum problema quanto a isso, até porque as consequências de eventuais erros cometidos em decisões baseadas nesse tipo de métrica ficam restritas ao campo pessoal.

Entretanto, a mesma coisa não pode ser dita em relação ao público versado em Contabilidade, até porque normalmente este busca servir ao mundo corporativo. De um indivíduo que tenha sido exposto a uma literatura que aborde as diversas concepções de lucro e as múltiplas possibilidades de mensurar os componentes patrimoniais, espera-se uma visão mais ampla. Não se pode admitir, por exemplo, que o egresso do curso de Ciências Contábeis não consiga reconhecer que diferentes propósitos gerenciais podem demandar a aplicação de conceitos de lucro diferenciados. Ceder à tentação de operar com um único conceito de lucro, ainda mais se ele estiver atrelado à ideia do custo histórico, equivale a minimizar o potencial informativo da Contabilidade e fechar-se às múltiplas oportunidades do mercado. Para ficar em um único exemplo, o indivíduo que não consiga compreender o lucro senão como diferença entre receitas e custos expirados certamente terá dificuldades de prestar apoio a um investidor cujo interesse maior normalmente está relacionado com o valor futuro de seu patrimônio.

Considerando que a maioria dos países, incluindo o Brasil, em função da adoção dos IFRS, já caminha para uma contabilidade a valor justo, com base no mercado, talvez seja interessante discutir com mais ênfase, nos cursos de Ciências Contábeis, conceitos econômicos como base de valor. Os resultados documentados nesta pesquisa lançam uma luz importante sobre essa questão, pois sugerem que a concepção do custo histórico como base de valor faz parte do arquétipo das pessoas, independentemente do nível de conhecimento contábil. Por isso, futuras pesquisas poderiam ser empreendidas para investigar se o nível de compreensão sobre o lucro e outros conceitos contábeis difere antes e depois da adoção obrigatória dos IFRS pelo Brasil.

Os resultados desta pesquisa devem soar como um alerta para quem tem a responsabilidade de deliberar sobre projetos pedagógicos e diretrizes curriculares pertinentes ao curso de Ciências Contábeis. Os pressupostos da teoria da Percepção nos autorizam a prever que se o aluno for estimulado a valorizar determinada concepção de lucro em detrimento de outras na fase inicial de sua formação acadêmica, no futuro poderá ter dificuldade de compreender e aplicar outros conceitos relevantes para determinadas camadas de usuários da Contabilidade.

Referências

- Alzeban, A. (2016). Factors influencing adoption of the international financial reporting standards (IFRS) in accounting education. *Journal of International Education in Business*, Vol. 9(1) , pp. 2-16. doi.org/10.1108/JIEB-10-2015-0023.
- Beckman, Judy K. and Michel, Mary L. and Munter, Paul and Kaiser Venuti, Elizabeth. (2017). Progress Despite Uncertainty: Results of the AAA/KPMG Survey on Implementation of IFRS into U.S. Accounting Curricula (October 24, 2017). Available at SSRN. doi.org/10.2139/ssrn.3058275.
- Bakhtin, Mikhail. (1997). *Marxismo e filosofia da linguagem*. Trad. de M. Lahud e Y. F. Vieira. 8. ed. São Paulo: Hucitec.
- Bartlett, F. C. (1932). *Remembering: A study in experimental and social psychology*. Cambridge University Press, Londres. Pp. 11-11. Recuperado de http://nwkpsych.rutgers.edu/~jose/courses/578_mem_learn/2012/readings/Bartlett_1932.pdf
- Belkaoui, Ahmed Riahi (2004). *Accounting theory*. (5 ed.) London, United Kingdom Cengage Learning EMEA.
- Berlo, David K. (1999). *O processo da comunicação: introdução à teoria e à prática*; tradução Jorge Arnaldo Fontes. (9. ed.) São Paulo: Martins Fontes.
- Callaghan, C. and Papageorgiou, E. (2015), “Gender differences in locus of control and student performance in the South African context of accounting studies”, *Meditari Accountancy Research*, Vol. 23 No. 3, pp. 348-368. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-02-2014-0018>

- Carvalho, L. N., & Salotti, B. M. (2013). Adoption of IFRS in Brazil and the consequences to accounting education. *Issues in Accounting Education*, 28(2), 235–242. doi:10.2308/iace-50373.
- Coelho Netto, J. T. *Semiótica, informação e comunicação*. 4. ed. São Paulo: Editora Perspectiva, 1996.
- Dechow, Patricia M. (1994). Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: the role of accounting accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 18(1) pp.3-42. doi.org/10.1016/0165-4101(94)90016-7
- Demerjian, P., B. Lev, M. Lewis, and S. McVay. (2013). Managerial ability and earnings quality. *The Accounting Review*, 88(2) pp. 463–498. doi: 10.2308/accr-50318
- Demski, J. S. *Managerial Uses of Accounting Information*, 2ed. Springer Science+Business Media, LLC, 2008.
- ong, Nanyan & Bai, Meng & Zhang, He & Zhang, Junrui. (2019). Approaches to learning IFRS by Chinese accounting students. *Journal of Accounting Education*, Elsevier, 48(C), pp.1-11. doi: 10.1016/j.jaccedu.2019.04.002
- Eames, M., Luttman, S., & Parker, S. (2018). Accelerated vs. traditional accounting education and CPA exam performance. *Journal of Accounting Education*, 44, pp.1-13. doi.org/10.1016/j.jaccedu.2018.04.004.
- Elliott, B. and Elliott, J. (2001). *Financial Accounting and Reporting*, 14th ed. Pearson, 2011.
- Feldman, Robert S. (2015). *Introdução à Psicologia*. tradução: Daniel Bueno, Sandra Maria Mallmann da Rosa; revisão técnica: Maria Lucia Tiellet Nunes. (10.ed.), Porto Alegre: AMGH.
- Ferdinand A. Gul, Mehdi Khedmati, Edwin KiaYang Lim, and Farshid Navissi. (2018). Managerial Ability, Financial Distress, and Audit Fees. *Accounting Horizons*, vol. 32, No. 1, pp. 29-51. doi/10.2308/acch-5188.
- Fisher, Irving. (1930). *The Theory of Interest: As determined by impatience to spend income and opportunity of invest it*. 1(8) pp. 1-566. NY: The Macmillan Company.
- García-Meca, E., & García-Sánchez, I.-M. (2018). Does managerial ability influence the quality of financial reporting? *European Management Journal*, 36(4), pp.544–557. doi:10.1016/j.emj.2017.07.010.
- Guerreiro, Reinaldo. (1989). *Modelo Conceitual de sistemas de informação de gestão econômica: uma contribuição à teoria da comunicação da contabilidade*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo. Recuperado de <https://scholar.google.com.br/citations?user=bNwgid0AAAAJ&hl=pt-BR>
- Hendriksen, Eldon S. e Breda, Michael F. Van. (1999). *Teoria da contabilidade*. Tradução de Antônio Zorrato Sanvicente. (5 ed.), São Paulo: Atlas.
- Hicks, John Richard. (1946). *Value and capital, an inquiry into some fundamental principles of economic theory*. (2 ed.), Oxford At The Clarendon Press.
- Holthausen, Robert W. & Watts, Ross. (2001). The relevance of the value-relevance literature for financial reporting standard setting. *Journal of Accounting & Economics*, 31(1-3), pp. 3-75. doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00029-5
- Hopp, J. C.; Leite, H. P. (1988, outubro/dezembro). O crepúsculo do lucro contábil. *Revista de Administração de Empresas*, 28 (4) pp. 55-63.
- Jaedick, Robert Keith e Sprouse, Robert T. (1972). *Fluxos contábeis: rendas, fundos e capital*. Tradução de José Bonifácio da Cruz, revisão e adaptações técnicas do Prof. Celso Abano Costa. São Paulo: Atlas.
- Kida, T. E., & Hicks, D. W. (1982). Economic versus Accounting Income: The Impact of Education on Students' Concepts. *The Journal of Economic Education*, 13(2), 40. doi:10.2307/1182618

- Kothari, S. P. (2001). Capital markets research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, (vol.31), pp. 105-231. Kreitzman, K. and Williams, M. A. (2008). Estimating Market Power with Economic Profits, *SSRN eLibrary*. doi.org/10.2139/ssrn.1167823.
- Krishnan, G., and C. Wang. 2015. The relation between managerial ability and audit fees and going concern opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34 (3) pp. 139-160. doi:10.2308/ajpt-50985.
- Lee, C. M. C. (1999). Accounting-Based Valuation: Impact on Business Practices and Research. *Accounting Horizons*, 13(4), pp. 413-425. doi:10.2308/acch.1999.13.4.413.
- Lev, B. (1989). On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research. *Journal of Accounting Research*, (vol.27), pp.153-192. doi:10.2307/2491070.
- Lewis, Richard; Pendrill, David. (2004). *Advanced financial accounting*. (7^a. ed.) Glasgow: Financial Times Prentice Hall imprint.
- 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), pp. 1151-1177. doi:10.2308/accr-50687.
- Magni, C. A. Economic profit, NPV, and CAPM: biases and violations of Modigliani and Miller's proposition I. *The ICAI Journal of Applied Finance*, n. 14, issue 10, p. 59-72, October/2008. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=1075462>
- Martí-Ballester, Carmen. (2019). Factors that Influence Academic Performance: Analyzing Gender Differences in Accounting Students. *Revista Educación*. 43(2), pp. 31-48 doi:10.15517/revedu.v43i2.28916.
- Mendes, A. C. A., Lunkes, R. J., Menegazzo, G. D., Schnorrenberger, D., & Lavarda, C. E. F. (2019). Características Observáveis dos Gestores e a Utilização da Informação Contábil: Um Estudo com Base na Teoria dos Escalões Superiores. *Enfoque Reflexão Contábil*, 38(1), pp.67-84. doi:10.4025/enfoque.v38i1.39192.
- Most, Kenneth. *Accounting theory*. (1982). Ohio: Grid. Inc.
- Myers, J., M. Franklin, G. Lepak, and J. Graham. (2018). The impact of gender and cognitive information processing models on CPA exam pass rates: A call for research. *Journal of Business and Educational Leadership*, 7 (1) pp. 59-71. Recuperado de <http://asbbs.org/files/2018/JBEL7.1.pdf#page=59>
- Nouri, H. and Domingo, M. (2019), "Gender and Performance in Accounting Courses During and After Shock Periods", Calderon, T. (Ed.) *Advances in Accounting Education: Teaching and Curriculum Innovations*. *Advances in Accounting Education*, (vol. 23), pp. 47-66 Emerald Publishing Limited, . doi.org/10.1108/S1085-462220190000023003.
- Ogden, C. K., Richards, I. A. (1938). *The meaning of meaning*. (5^a ed.). New York: Harcourt, Brace and Co.
- Papageorgis, D. (1963). Bartlett Effect and Persistence of Induced Opinion Change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 67(1), pp. 61-67. doi <https://doi.org/10.1037/h0043251>
- Peirce, Charles S. (1999). *Semiótica*. Trad. José Teixeira Coelho Netto. (3^aed.) São Paulo: Editora Perspectiva.
- Ryack, Kenneth N., Mastilak, M. C., Hodgdon, Christopher D., and Allen, Joyce S. (2015). Concepts-Based Education in a Rules-Based World: A Challenge for Accounting Educators. *Issues in Accounting Education*, 30(4), pp. 251-274. doi.org/10.2308/iace-51162.
- Ryan, J. (2008). The Relationship Between Accounting Profit and Economic Income. *Australian Accounting Review*, 17(43), pp. 33-46. doi:10.1111/j.1835-2561.2007.tb00334.x .
- Santaella, Lucia. (1998). *A percepção: uma teoria semiótica*. (2^aed.) São Paulo: Editora Experimento.
- Scapens, R.W. (1981). *Accounting in na Inflationary Enviroment*, Macmillan Education, UK.

- Schipper, K., and L. Vincent. (2003). "Earnings Quality", *Accounting Horizons* 17(Supplement), pp.97-100 <https://doi.org/10.2308/acch.2003.17.s-1.97>
- Schroeder, Richard G; Myrtle, W. Clark; Jack, M. Cathey. (2001). *Financial accounting theory and analysis: text readings and cases*. (7^a ed.) New York: John Wiley & Sons.
- Solomons, David. (1961). Economic and Accounting Concepts of Income. *The Accounting Review*, 36 (3), pp. 681-698.
- Sterling, Robert R. (1979). *Theory of the measurement of enterprise income*. Lawrence: University Press of Kansas.
- Trinkle, B., J. Scheiner, A. Baldwin, and G. Krull. (2016). Gender and other determinants of CPA exam success: A survival analysis. *The Accounting Educators' Journal*, 26, pp. 101-118. Recuperado de https://pdfs.semanticscholar.org/fc26/21734c09ab5f4157e150cd370f82b815694a.pdf?_ga=2.123639368.217841734.1581106557-401073071.1581106557
- Watts, R. L. (2003). Conservatism in Accounting Part I: Explanations and Implications. *Accounting Horizons*, 17(3), pp. 207–221. doi:10.2308/acch.2003.17.3.207.
- Zeff, Stephen A.; Keller, Thomas F. (1973). *Financial accounting theory I: issues and controversies*. (2^a ed.) New York: McGraw-Hill.

Exame do CFC e Educação Contábil: Análise das características das IES e seus índices de aprovação

Deivson Vinicius Barroso

<https://orcid.org/0000-0001-6412-0165> | E-mail: deivson.vinicius07@gmail.com

Sheizi Calheira de Freitas

<https://orcid.org/0000-0002-1148-4296> | E-mail: shecal@ufba.br

José Sérgio Casé de Oliveira

<https://orcid.org/0000-0003-3031-4943> | E-mail: js_cdo@hotmail.com

Resumo

Objetivo: verificar quais características das Instituições de Ensino Superior (IES) estão relacionadas à aprovação dos seus alunos no Exame de Suficiência do CFC.

Método: Foram analisadas características institucionais de 741 instituições presentes no Exame nas duas edições de 2017. Para o tratamento dos dados, foi utilizada a análise de Regressão Beta Inflacionada.

Resultados: Verificou-se que as características institucionais que se mostraram positivamente correlacionadas com maiores índices de aprovação das IES no exame do CFC foram: nota do Enade; conceito IGC; pertencer a uma universidade pública; estar localizado em capitais dos estados brasileiros; ser citado no Ranking Universitário Folha; e possuir programas de pós-graduação em Contabilidade. Por sua vez, mostraram-se negativamente correlacionadas: Regime de Trabalho dos Professores, Organização Acadêmica e localização da IES nas regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte.

Contribuições: A expansão de cursos de Ciências Contábeis no país não pode estar dissociada da obtenção do conhecimento necessário ao desenvolvimento da atividade profissional, conforme sugere resultado da variável exploratória RUF. A partir dos resultados encontrados possibilita-se que os gestores das IES conheçam quais atributos institucionais contribuem para o bom desempenho no Exame, propiciando a melhor gestão dos fatores passíveis de modificação, o que se espera resultar também em melhoria da formação contábil.

Palavras-chave: Ensino Superior, Instituições de Ensino Superior, Cursos de Contabilidade, Exame do CFC.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 16/11/2019. Pedido de Revisão em 24/12/2019. Resubmetido em 26/1/2020. Aceito em 27/1/2020 por Dr. Bruna Camargos Avelino (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

O estudo do desempenho dos estudantes de Contabilidade em exames profissionais tem sido objeto de trabalhos acadêmicos internacionais. Fogarty, Zimmerman e Richardson (2016) estudaram essa relação e constataram que os resultados dos exames profissionais são levados em consideração pelos docentes em universidades ao avaliarem a qualidade dos cursos de contabilidade nos Estados Unidos.

Na mesma linha, Morgan, Bergin e Sallee (2012) concluíram que os estudantes dos cursos de contabilidade classificados como de alta qualidade por uma associação de acreditação de qualidade educacional americana alcançavam, de maneira significativa, maiores taxas de aprovação no exame profissional CPA. Essa relação positiva entre as taxas de aprovação no CPA e os níveis de acreditação da qualidade das Instituições de Ensino Superior (IES) foi, do mesmo modo, encontrada por Morgan, Bergin e Sallee (2008).

No Brasil, o Exame de Suficiência do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) corresponde ao meio de acesso à certificação profissional necessária ao desempenho da atividade contábil. Por sua vez, os resultados recentes dos exames profissionais realizados pelos egressos do curso revelam desempenhos cada vez menores ao longo dos anos, no que tange às taxas de aprovação.

Em relatório estatístico, o Conselho Federal de Contabilidade evidencia que, entre os anos 2011 e 2017, em média, apenas 35,87% dos formandos que realizaram o Exame foram aprovados. Na edição mais recente – 1ª edição de 2019 –, o resultado revela-se bastante desanimador: 65,07% dos candidatos foram reprovados no exame (CFC, 2019).

Como resultado dos programas de expansão de universidades e cursos superiores adotados pelo Governo brasileiro, o curso de Ciências Contábeis se popularizou, tornando-se o quarto curso mais procurado nas redes privadas de ensino superior. No ano de 2006, havia 57.257 alunos em cursos de Contabilidade no país (INEP, 2007), enquanto que, em 2018 este número correspondia a 359.840 alunos matriculados em cursos “presenciais” e a “distância” de Ciências Contábeis (INEP, 2019).

A partir dessas constatações, e entendendo que o Exame de Suficiência representa, no curso de Contabilidade, um passo importante para a carreira dos egressos e uma preocupação dos estudantes bacharéis, acredita-se ser importante conhecer quais elementos podem estar associados ao desempenho no exame. Em contexto internacional, as instituições e programas de Contabilidade que possuam alunos egressos com desempenho satisfatório em resultados de exames profissionais podem vir a ter maior reconhecimento no mercado de trabalho (Fogarty, Zimmerman & Richardson, 2016).

Entretanto, no Brasil, ainda não existem evidências sobre a existência de relação entre o desempenho de egressos do curso de Contabilidade no exame de certificação profissional e a sua receptividade pelo mercado de trabalho, algo que também se pretende verificar na presente proposta por meio de variável exploratória, contribuindo-se, dessa forma, com a literatura nacional da área de educação contábil.

No ano de 2017, o Conselho Federal de Contabilidade disponibilizou dados estatísticos do desempenho dos estudantes de Contabilidade no Exame de Suficiência por Instituição de Ensino Superior, sendo possível, portanto, verificar quais características das IES estariam relacionadas à aprovação dos seus egressos no Exame de Suficiência da profissão contábil. A partir do exposto, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **Quais são os fatores institucionais associados a aprovação de bacharéis em Ciências Contábeis no Exame de Suficiência do CFC?**

Estudos na área contábil com foco no Exame de Suficiência profissional do CFC são demasiadamente escassos, principalmente porque o órgão não divulgava regularmente os resultados por IES, até 2017, o contrário do que ocorria com os dados do Enade, que vêm sendo divulgados anualmente desde 2004. Por conta disso, é possível encontrar na literatura nacional acerca da educação contábil diversas características institucionais relacionadas, positivamente ou negativamente, ao desempenho obtido pelos discentes do curso de Ciências Contábeis no exame que se propõe a avaliar a qualidade do ensino superior brasileiro (Enade), porém, o mesmo fato não ocorre quando o instrumento de verificação utilizado é o Exame de Suficiência.

A partir do exposto, espera-se contribuir com a literatura da área de educação e pesquisa em Contabilidade, possibilitando que fatores institucionais associados aos índices de aprovação no exame do CFC sejam conhecidos e confrontados com resultados de outros trabalhos, nacionais e internacionais, relacionados a desempenho discente e formação em Contabilidade. Paralelamente, será verificado também quais fatores contribuem de forma mais significativa para percentuais elevados de aprovação e reprovação no exame do CFC.

Por fim, objetiva-se, a partir dos resultados encontrados no presente estudo, possibilitar ainda que os gestores das IES conheçam quais atributos institucionais contribuem para o bom desempenho de seus discentes no exame, que possibilita o exercício da profissão contábil no Brasil, de modo que estes possam trabalhar no sentido de maximizar suas taxas de aprovação por meio do gerenciamento de fatores que sejam passíveis de modificação.

2. Revisão de Literatura

2.1 Perspectiva Histórica

O ensino profissional de Contabilidade no Brasil firma suas primeiras raízes com a chegada da Corte Portuguesa no início do século XIX, quando em 1809 são instituídas as primeiras aulas de Comércio no Brasil. Ações da Coroa, como a abertura dos portos às “nações amigas” e a diversificação de mercadorias e formas de comércio no país inaugurou, em solo nacional, o uso de técnicas contábeis básicas como o Método das Partidas Dobradas e, conseqüentemente, o uso de livros contábeis para a escrituração comercial (Oliveira, 2010).

No início do século XX, em 1902, conforme destaca Nossa (1999), o ensino contábil no Brasil foi marcado pela criação da Escola Prática de Comércio de São Paulo, posteriormente denominada Escola de Comércio Álvares Penteado. Por meio da conclusão deste curso, era possível alcançar o título de Contador, que foi substituído em 1926, pelo Decreto n.º 17.329, pela graduação em Ciências Econômicas e Comerciais.

Silva (2004, p. 34) explica que em 1931, o Decreto nº 20.158 “instituiu o curso Técnico de Contabilidade, com duração de dois anos, para formar Guarda-livros e, de três anos, para formar Peritos Contadores”. O autor ressalta que, apenas em 1945, o Decreto-Lei nº 7.988 institui o curso de Ciências Contábeis e Atuariais, sendo a primeira turma formada em 1949, na Fundação Álvares Penteado (Silva, 2004).

Saes e Cytrynowicz (2001) relatam que a criação do curso de Ciências Contábeis e Atuariais contribuiu para, em 1946, a instituição da Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas/FEA da Universidade de São Paulo (USP), que lançou as bases do primeiro núcleo de pesquisa contábil no Brasil, com relevantes contribuições para a área. Posteriormente, esta instituição originou o primeiro curso de pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade do país.

Também, em 1946, foi criado o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), uma autarquia especial dotada de personalidade jurídica de direito público que aprova o Regulamento Geral dos Conselhos de Contabilidade em todo o Brasil, e possui como objetivo, entre outras finalidades, “orientar, normatizar e fiscalizar o exercício da profissão contábil, por intermédio dos Conselhos Regionais de Contabilidade” (CFC, 2017). O Conselho, a partir da Lei nº 12.249, de 2010, também é responsável por regulamentar o Programa de Educação Profissional Continuada para os profissionais da contabilidade, definindo ações para viabilizar, controlar e fiscalizar o cumprimento do Programa pelos membros do Conselho (CFC, 2016).

Em 1998, de acordo com Nossa (1999), já existiam 384 cursos superiores de Contabilidade no país. Na época, deste número, “41,4% estão localizados nas universidades, sendo 49% nas públicas e 51% nas privadas. Os estabelecimentos isolados, federações e faculdades integradas contam com 58,6% dos cursos, sendo 15% em instituições públicas e 85% em privadas” (Nossa, 1999, p. 38).

É, porém, a partir do século XXI que o número de universidades e cursos superiores no Brasil cresce de maneira acelerada. Tal crescimento esteve associado ao desenvolvimento econômico e consequente surgimento de empresas e outras atividades comerciais, ao processo de globalização e a acessibilidade às informações causada pelo surgimento de novas tecnologias, além da inserção do país em ambientes internacionais. Adicionalmente, nos últimos anos, políticas públicas de interiorização e expansão da educação superior culminaram no aumento da oferta de vagas em cursos de Contabilidade no Brasil. Atualmente, são 1.489 cursos de Contabilidade oferecidos em todo país nas modalidades “presencial” e a “distância” (INEP, 2019).

Com o objetivo de verificar a obtenção de conhecimentos referentes a conteúdos desenvolvidos no curso realizado, tornou-se requisito para obtenção do registro profissional contábil, por meio da Lei n.º 12.249/2010, posteriormente regulamentada pela Resolução CFC n.º 1.486/2015, a aprovação no Exame de Suficiência da profissão, realizado duas vezes por ano nos dias atuais.

2.2 Estudos Anteriores

Entre os escassos esforços recentes, que se propuseram a estudar aspectos relacionados ao Exame de Suficiência do CFC, destacam-se os trabalhos de Rodrigues, Pinho, Bugarim, Craig e Machado (2018) e o de Bugarim, Rodrigues, Pinho e Machado (2014). Esses primeiros, utilizaram regressão logística para identificar fatores associados a aprovação de egressos de cursos de contabilidade no Exame de Suficiência do CFC realizado no ano de 2012, e constataram que candidatos do sexo masculino, a região do país em que realizaram o curso, a qualidade da IES e a idade dos egressos se mostraram positivamente correlacionados com o bom desempenho no exame.

Por sua vez, Bugarim *et al.* (2014), a partir de uma análise de conglomerados, analisaram o desempenho dos candidatos no Exame de Suficiência por áreas de conhecimento contábil *versus* as unidades federativas brasileiras, que nos resultados foram divididas em dois grupos (de maior percentual de acerto e de menor percentual de acerto), nos quais tais unidades foram reunidas.

Nos Estados Unidos, o exercício da profissão contábil também é vinculado à aprovação em um exame de certificação internacionalmente conhecido como CPA. Acerca do desempenho de bacharéis em Ciências Contábeis no referido exame, diferente do que ocorre no cenário brasileiro, estudos diversos podem ser encontrados na literatura. Bline *et al.* (2015) buscaram identificar associações entre características dos docentes de Contabilidade e o desempenho discente no exame CPA, concluindo que cursos com altos percentuais de docentes com expertise nas áreas abordadas no exame, a produtividade em pesquisa e a existência de docentes certificados no exame CPA são fatores correlacionados positivamente com o desempenho discente no exame.

Em outro estudo, Bunker e Harris (2014) estudaram a relação entre modalidade de ensino contábil e as taxas de aprovação no exame CPA, em que constataram que egressos provenientes de cursos predominantemente “a distância” obtiveram desempenho significativamente inferior do que egressos oriundos de cursos presenciais e/ou tradicionais.

Ainda abordando taxas de aprovação no exame CPA, Briggs e He (2012) avaliaram se as diferentes exigências existentes nos estados americanos, no que tange à carga horária de educação superior necessária para inscrição no exame CPA, têm relação com a taxa de aprovação no referido exame, obtendo resultados inconclusivos, dada a variabilidade de desempenho por área de especialização contábil, assim como por destaque de alguns estados com menor carga horária exigida.

Por fim, ainda a título de exemplo, Barilla, Jackson e Mooney (2008) compararam o desempenho entre egressos de instituições de ensino superior credenciadas a uma associação de escolas de negócios americana e egressos oriundos de outras instituições, verificando que as chances de aprovação, na primeira tentativa, no exame CPA, são correlacionadas com a origem institucional dos candidatos.

3. Metodologia

Dos 1.684 cursos superiores de Ciências Contábeis em atividade em 2017, 1.524 IES tiveram alunos realizando o Exame de Suficiência para contador no 1º semestre de 2017 e 1.581 IES na segunda edição do mesmo ano, de acordo com as planilhas Relação do Resultado Geral por IES disponibilizadas pelo Conselho Federal de Contabilidade. O total de IES com alunos realizando o exame em cada edição de 2017 representa a população deste estudo.

Para constituição da amostra foram realizados dois filtros iniciais. Primeiramente, foram identificados os cursos das IES que apresentaram candidatos inscritos nas duas edições do exame em 2017, uma vez que o estudo abrange esse espaço temporal. Posteriormente, foram selecionados apenas os cursos que possuíam, pelo menos, dez (inclusive) candidatos inscritos em cada uma das edições, uma vez que os cursos das IES com número de inscritos inferior a dez seriam potenciais *outliers*, dado que se verificou, por exemplo, que das IES que tiveram menos de 10 alunos realizando a 1ª edição do exame, 297 apresentaram índices de aprovação igual a 0%. O mesmo filtro foi realizado na 2ª edição e, desta vez, 270 IES com menos de 10 alunos realizando o exame obtiveram também índice igual a 0% de aprovação.

Assim, foram objeto de análise neste estudo, 741 cursos de Ciências Contábeis de Instituições de Ensino Superior com pelo menos dez participantes nas duas edições do Exame de Suficiência em 2017. Essa amostra representava 44% dos cursos de Ciências Contábeis em funcionamento no país em dezembro de 2017.

A fase inicial para a análise dos dados se deu a partir da verificação das estatísticas descritivas das variáveis. Após tal análise, foram estimados modelos de regressão beta inflacionados com dados institucionais das IES. A regressão beta inflacionada em 0 e 0 e 1 é a técnica que mais se adequa aos dados da pesquisa por ser a variável dependente um indicador que representa taxa de aprovação (aprovação no exame do CFC), possuindo intervalo de variação de 0 a 1, não permitindo resultados negativos, ou valores superiores a 1 (100%).

Conforme explicam Ferrari e Cribari-Neto (2004), a regressão beta é indicada quando a variável dependente é beta distribuída (intervalo de 0 a 1). Além disso, segundo Ospina e Ferrari (2010), quando um intervalo de variação beta apresenta dados com valores de 0 e/ou 1, necessita-se aplicar a regressão beta inflacionada, podendo esta ser inflacionada em 0, em 1, ou em 0 e 1, caso existam dados na amostra que representem percentual zero, cem, ou ambos, respectivamente.

Como na 1ª edição do exame em 2017, existem cursos que apresentaram 0% de aprovação e cursos que apresentaram 100% de aprovação foi utilizada a Regressão Beta Inflacionada em 0 e 1. Já na 2ª edição, havia instituições com 0% de alunos aprovados, porém nenhuma com 100% de aprovação, portanto, o modelo foi estimado por meio da Regressão Beta Inflacionada em 0. Para os submodelos utilizados na regressão, foram utilizadas as funções de ligação *log* e *logit*, funções de ligação *default* do pacote *glm*, disponível no CRAN. Os testes estatísticos propostos foram realizados através do Software “R”.

Destaca-se que, previamente, procedeu-se a uma análise de regressão com estimador MQO, sendo identificada heterocedasticidade no modelo. O problema, entretanto, é resolvido pela regressão beta inflacionada, por ser este um modelo robusto à heterocedasticidade, uma vez que modela a média e a precisão.

A variável dependente (CFC) desta pesquisa é o Índice de Aprovação no Exame de Suficiência de Contabilidade (edição 2017/1 e 2017/2) por Instituição de Ensino Superior. O Índice de Aprovação por IES, da primeira e da segunda edições de 2017 do Exame de Suficiência em Contabilidade foi disponibilizado pelo Conselho Federal de Contabilidade no site do órgão, por meio da Planilha “Relação Apuração Resultado Geral por IES”.

Para a definição das variáveis independentes, buscou-se verificar na literatura quais eram os principais fatores institucionais associados ao desempenho de estudantes de ciências contábeis utilizados em trabalhos anteriores com o objetivo de conhecer os atributos mais pesquisados, nacional e internacionalmente, quando se objetiva relacionar características institucionais ao desempenho em exames. As variáveis independentes, bem como os trabalhos que lhes deram origem, são apresentados na Tabela 1.

Tabela 1

Variáveis independentes

Variável	Sigla	Mensuração	Fundamentação	Base de Dados
Desempenho do Curso no ENADE	ENADE	Nota contínua de 0 a 5	Lemose Miranda (2014); Ferreira (2015); Santos (2012); Pandolfi (2017).	Conceito Preliminar de Curso (CPC) 2015
Infraestrutura	INFR	Nota Padronizada de 0 a 5	Andriola (2009); Moreira (2010); Lemos e Miranda (2014); Ferreira (2015); Lacerda (2015)	CPC 2015
Nº de Docentes	PROF	Nº Docentes atuantes na IES (de 0 a 163)	Abjaud (2014); Lepchak, Oliveira, Fragalli e Scarpin (2016). Pandolfi (2017).	CPC 2015
Titulação do Corpo Docente	DOC	Nota Padronizada de 0 a 5	Moreira (2010); Santos (2012); Lemos e Miranda (2014); Cruz (2012).	CPC 2015
Regime de Trabalho dos Professores	REGIM	Nota Padronizada de 0 a 5	Santos (2012); Lemos e Miranda (2014); Lacerda (2015).	CPC 2015
Carga Horária do curso	HORA	Carga Horária Total do curso	Variável exploratória	Censo da Educação Superior de 2016
Nº de matrículas no curso	MAT	Número de Matrículas realizadas em 2016	Andriola (2009); Abjaud (2014); Lepchak, <i>et al.</i> (2016); Pandolfi (2017).	Censo da Educação Superior de 2016
Tempo de Existência do Curso	AGE	Nº de anos de funcionamento do curso na IES	Lepchak <i>et al.</i> (2016).	Censo da Educação Superior de 2016
Região	REG	Variável <i>dummy</i> : 0 - Sudeste (constante); 1 - Centro-Oeste; 1 - Nordeste; 1 - Norte; 1 - Sul	Cruz, Moreira (2010); Cruz (2012); Abjaud (2014).	Censo da Educação Superior de 2016
Organização Acadêmica	ORG	Variável <i>dummy</i> : 0 - Universidade (constante); 1 - Centro Universitário; 1 - Faculdade; 1 - Instituto Federal	Moreira (2010); Abjaud (2014).	Censo da Educação Superior de 2016
Categoria Administrativa	CAT	Variável <i>dummy</i> : 0 - Privada; 1 - Pública	Moreira (2010); Cruz (2012); Abjaud (2014).	Censo da Educação Superior de 2016
Cursos em Capitais	IN_CAP	Variável <i>dummy</i> : 0 - IES não está localizada em capital; 1 - IES está localizada em capital.	Variável exploratória	Censo da Educação Superior de 2016
IES com Pós Stricto Sensu	PÓS	Variável <i>dummy</i> : 0 - IES não possui curso Stricto Sensu em Contabilidade 1 - IES possui curso Stricto Sensu em Contabilidade	Variável exploratória	Plataforma Sucupira
Abertura do Mercado	RUF	Variável <i>dummy</i> : 0 - IES ausente no <i>Ranking</i> de empregadores RUF 1 - IES presente no <i>Ranking</i> de empregadores RUF	Variável exploratória	Ranking Universitário da Folha 2018
Efeito Halo	HALO	IGC contínuo - 1 a 5	Fogarty, Zimmerman, Richardson (2016).	IGC 2016

Fonte: elaboração própria (2018).

4. Resultados

4.1 Estatísticas Descritivas da Variável Dependente

A primeira variável analisada, conforme Tabela 2, foi a variável dependente do Estudo, o Índice de Aprovação no Exame de Suficiência Profissional de Contabilidade (CFC).

Tabela 2

Estatísticas Descritivas

N: 741 IES	Média	Mediana	Moda	Variância	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
1ª Edição CFC/2017	27,57%	25,00%	0,00%	325,241	18,034	0,00%	100,00%
2ª Edição CFC/2017	28,42%	25,00%	20,00%	309,484	17,592	0,00%	97,14%

Fonte: resultados da Pesquisa.

Na primeira edição, destaca-se a média de 27,57% de aprovação dos alunos dos cursos das IES da amostra que prestaram o exame. Tal resultado é levemente superior à média de todos os 1524 cursos que tiveram alunos realizando a 1ª edição do CFC em 2017, que foi de 25,26%, e inferior à média geral de aprovados desde a 1ª edição de 2011, que é de 35,87%. A média de aprovação entre os cursos estudados aumenta suavemente na 2ª edição do exame: 28,41% de aprovados.

Foram verificadas também as estatísticas descritivas das variáveis independentes em relatórios não reportados. Tais variáveis apresentaram valores condizentes com os verificados na literatura da área.

4.2 Resultados Regressão Beta Inflacionada em 0 e em 0 e 1

Os resultados apresentados a seguir foram obtidos a partir de um procedimento exaustivo de comparação de diversos modelos ajustados, levando em consideração diferentes combinações possíveis de variáveis independentes. São reportados e analisados os resultados provenientes dos modelos com melhor ajuste, segundo os critérios AIC e SBC.

Informa-se ainda que não foram identificados problemas de multicolinearidade entre as variáveis e que, diferentemente de modelos estimados via MQO, a regressão beta inflacionada, por ser um modelo baseado em verossimilhança, não necessita de vários pressupostos para atestar sua validade, tendo como principal hipótese, que a variável modelada segue a distribuição assumida para estimação.

4.2.1 Regressão Principal

Para a 1ª edição do Exame de Suficiência foi utilizada a Regressão Beta inflacionada em 0 e 1, visto que nesta edição tivemos cursos com 0% e 100% de aprovação no exame. Já na 2ª edição do exame, foi executada a Regressão Beta Inflacionada em 0, uma vez que nesta edição tivemos cursos com 0% de aprovação, mas nenhum com 100% dos candidatos aprovados.

A Tabela 3 revela as variáveis que possuem significância estatística para explicar o desempenho médio das IES na 1ª edição do Exame, enquanto a Tabela 4 apresenta as variáveis estatisticamente significantes na 2ª edição do exame.

Tabela 03

Outputs Regressão Beta Inflacionada em 0 e 1 - 1ª Edição 2017

Variáveis	Estimativa	Erro Padrão	Valor t	Significância
(Intercepto)	-193.591	0.15505	-12.486	***
ENADE	0.37220	0.03510	10.605	***
INFR	-0.04717	0.02188	-2.156	*
DOC	0.05891	0.02381	2.474	*
REGIM	-0.08842	0.02017	-4.383	***
HALO	0.12291	0.05602	2.194	*
CAT	0.35309	0.08608	4.102	***
Dummy_ORG_FAC	-0.19094	0.05535	-3.450	***
Dummy_Reg_CentroOeste	-0.39723	0.07773	-5.111	***
Dummy_Reg_Nordeste	-0.29683	0.06362	-4.666	***
Dummy_Reg_Norte	-0.54872	0.09162	-5.989	***
Dummy_Reg_Sul	0.11141	0.05913	1.884	.
IN_CAP	0.12801	0.04850	2.640	**
RUF	0.20565	0.05622	3.658	***
POS	0.67587	0.14141	4.779	***

Níveis de Significância: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1

AIC (-1029.327); SBC (-918.7346).

Fonte: resultados da Pesquisa.

Conforme apresenta a Tabela 3, 14 variáveis da pesquisa se mostraram estatisticamente significantes para explicar o Índice de Aprovação das IES na 1ª edição do Exame do CFC em 2017. Com exceção da região Sul (em relação à região sudeste), todas as eváriáveis acima apresentam significância estatística a pelo menos 5% (sendo a maioria significativa a 0%).

Analisando-se os coeficientes de estimação (estimativa), tem-se que as variáveis com maiores coeficientes são mais relevantes para explicar o desempenho médio das IES no Exame do CFC. A primeira variável a ser destacada é a POS. Com o maior coeficiente estimado o alto nível de significância estatística, tal resultado indica que as IES que possuem programas de pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade, em média, são aquelas que apresentam cursos com os mais altos índices de aprovação no exame do CFC. Este resultado é bastante representativo, pois apenas 3,2% das IES estudadas ofertam os referidos cursos.

Entende-se por tal resultado que fatores como constante avaliação do MEC (para credenciamento e manutenção dos cursos de pós-graduação), maior qualificação do corpo docente (que geralmente atua na graduação e na pós-graduação) e experiência com pesquisa podem ocasionar uma qualidade superior do ensino ofertado por estas IES, o que refletiria diretamente no processo de aprendizagem dos alunos e, conseqüentemente, no sucesso destes em testes, avaliações e exames, como é o caso do CFC.

A segunda variável com maior relevância para explicar o desempenho médio das IES no exame do CFC foi a variável da região Norte. A variável se mostra significativa e com coeficiente estimado negativo, revelando que se o curso pertence a uma IES localizada na região Norte do país, menores seriam as chances de aprovação no Exame do CFC.

Do mesmo modo, as regiões Centro-Oeste e Nordeste apresentam coeficientes estimados negativos e significativos em relação ao desempenho das IES localizadas na região Sudeste, indicando também menores chances de aprovação no exame para estudantes de IES pertencentes a amostras localizadas nestas regiões. A única região com coeficiente estimado positivo entre os estatisticamente significativos é a região Sul, o que corresponde a maiores chances de aprovação no exame para egressos de suas IES, com significância estatística a 10% na primeira edição do exame em 2017.

O resultado supracitado converge com estudos que analisaram outros exames educacionais. Miranda (2011), por exemplo, ao analisar fatores determinantes para a nota da IES no ENADE de Ciências Contábeis, encontrou resultados indicando que a região Norte apresentou as menores pontuações no Exame em 2009, enquanto as regiões Sul e Sudeste apresentaram os melhores desempenhos.

O ENADE se configura como a próxima variável com coeficiente estimado mais relevante e positivamente significativa estatisticamente. Tal variável indica que quanto melhor o desempenho do curso da IES analisada na prova do ENADE, maior a chance de aprovação de seus alunos no Exame de Suficiência da profissão, com significância estatística a 0%. Portanto, se um curso consegue boa pontuação no ENADE, maiores são as chances de seus egressos também terem sucesso no exame do CFC para os cursos que compuseram a amostra desta pesquisa.

A Categoria Acadêmica é, na 1ª edição do exame do CFC, a 5ª variável mais relevante para explicar o desempenho dos alunos das IES no exame do CFC. Os resultados obtidos sugerem que, se o aluno estudou em uma instituição pública, possui maiores chances de ser aprovado no Exame de Suficiência, para os cursos pesquisados. As estatísticas descritivas já haviam revelado uma maior média de aprovação no Exame de Suficiência das IES públicas, que agora se mostraram positivamente correlacionadas ao desempenho dos cursos analisados no referido exame. Esse resultado é coerente com o encontrado por Ferreira (2015), que verificou que alunos de IES privadas tendem a ter desempenho inferior aos alunos de IES públicas em exames educacionais.

A Variável RUF revelou que os cursos de Contabilidade das IES preferidas pelos empregadores são aqueles que possuem mais egressos aprovados no exame do CFC, dada a sua correlação positiva e significativa a 0%. Sendo assim, alunos de instituições com resultados mais positivos no exame do CFC têm mais chances de pertencerem a cursos vistos como de qualidade pelos empregadores, para os dados da amostra. Esse resultado alinha-se aos de Fogarty, Zimmerman e Richardson (2016), que destacaram a importância de cursos de Contabilidade manterem uma relação positiva com as empresas que compõem o mercado de trabalho da profissão.

Da variável “Organização Acadêmica”, o único item que se mostrou significativo na 1ª edição do Exame foi Faculdade. Com coeficiente de estimação negativo, essa variável revelou que os cursos oriundos de IES que são classificadas como “Faculdades” apresentam desempenhos inferiores às Universidades (constante no modelo) no Exame do CFC, entre os cursos pesquisados. Este resultado pode estar relacionado ao processo de criação das IES, uma vez que “Faculdade” se refere ao primeiro estágio de constituição de uma IES, logo, tende a apresentar características menos robustas do que uma IES que já se encontra no patamar de “Universidade” ou “Centro Universitário”, o que pode ocasionar diferenças no ensino ofertado a seus egressos. Nesta mesma direção, Abjoud (2014) encontrou desempenho médio inferior nas IES categorizadas como Faculdade, ao avaliar desempenho delas em avaliações institucionais, com base no Censo da Educação Superior.

Os achados relacionados à variável “IN_CAP” revelaram que existe correlação positiva e significativa entre o fato de os alunos serem oriundos de cursos localizados nas capitais dos estados do país e o desempenho destes no exame do CFC, entre as IES pertencentes a amostra. Tal fato pode derivar do nível de urbanização e desenvolvimento econômico que ocorre, primordialmente, na capital dos estados, antes de migrar para as cidades do interior.

A próxima variável analisada foi a “HALO”. A proposta dessa variável é verificar se as IES avaliadas globalmente como de excelência correspondem, do mesmo modo, àquelas IES que possuem cursos com melhores resultados no exame do CFC. Em outras palavras, se a IES é tida como de grande qualidade por seus cursos em geral, também forneceria um curso de Contabilidade com melhores índices de aprovação no exame do CFC.

Tal variável foi operacionalizada por meio do IGC, que representa uma avaliação global da IES, como descrito na Tabela 1. A partir da Tabela 3, percebe-se que a variável apresentou coeficiente estimado positivo e significativo na 1ª edição do exame, sugerindo, portanto, que as IES tidas como de maior qualidade em sua avaliação global são aquelas que apresentam, do mesmo modo, bons resultados no Exame do CFC para os cursos pesquisados.

Apresentando significância estatística, mas com coeficiente estimado negativo (apesar de baixo), a variável Regime de Trabalho dos Professores indica que quanto maior a proporção de professores em regime parcial ou integral, menores seriam os índices de aprovação da IES no Exame do CFC. Tal resultado, aparentemente, contraria estudos anteriores que identificaram correlação positiva entre maior carga horária de regime de trabalho docente e melhor desempenho discente em avaliações institucionais (Santos, 2012; Lacerda, 2015).

Entretanto, o resultado é coerente com o encontrado por Wilson (2002), ao estudar determinantes exógenos da performance de estudantes em exames de Finanças. O autor revelou, do mesmo modo, ser este resultado uma “surpresa”, e rejeitou a hipótese inicial do trabalho, que esperava efeito contrário. O não controle de variáveis ao nível dos discentes pode, de alguma forma, ter contribuído para a essa correlação.

A variável relacionada à Titulação Docente (DOC) apresentou significância e coeficiente positivo ao explicar o comportamento da variável dependente. O resultado sugere que egressos de cursos com corpo docente formado por professores com maiores titulações acadêmicas possuem melhores chances de aprovação no exame do CFC. Este resultado vai ao encontro dos achados por Brito (2015), Ferreira (2015), Lemos e Miranda (2014), ao estudarem os fatores determinantes do resultado no Enade. Miranda (2011) revela ainda que as regiões com menos mestres e doutores são as regiões com menores índices no Enade, destacando a região Norte.

Por fim, a variável Infraestrutura apresentou significância estatística na 1ª Edição do exame com coeficiente estimado negativo, indicando que quanto melhor a avaliação de infraestrutura da IES, piores são seus índices de aprovação, para a amostra estudada. Esse resultado pode indicar que algumas instituições investem prioritariamente em instalações, como estratégia de atração de discentes, mas que não necessariamente apresentam altos padrões de qualidade de ensino. Outro aspecto que merece destaque é o fato de as IES públicas, muitas vezes, receberem avaliações insatisfatórias no que se refere a sua infraestrutura, em função da escassez de recursos para investimento por parte do governo.

Seguindo a análise dos resultados da regressão principal, a Tabela 4 apresenta as variáveis e suas relações com o índice de aprovação dos egressos das IES da amostra do estudo, na 2ª edição do exame do CFC em 2017.

Tabela 4

Outputs Regressão Beta Inflacionada em 0 – 2ª Edição 2017

Variáveis	Estimativa	Erro Padrão	Valor t	Significância
(Intercepto)	-2.161.858	0.152897	-14.139	***
ENADE	0.301095	0.032995	9.125	***
PROF	0.003841	0.001369	2.806	**
REGIM	-0.041893	0.018860	-2.221	*
HALO	0.180746	0.052325	3.454	***
CAT	0.482748	0.085164	5.668	***
Dummy_ORG_FAC	-0.102523	0.053942	-1.901	.
Dummy_Reg_CentroOeste	-0.359453	0.071232	-5.046	***
Dummy_Reg_Nordeste	-0.281750	0.056652	-4.973	***
Dummy_Reg_Norte	-0.589614	0.085879	-6.866	***
IN_CAP	0.076950	0.045651	1.686	.
RUF	0.253609	0.053534	4.737	***
POS	0.445294	0.147487	3.019	**

Níveis de significância: 0 '****' 0.001 '***' 0.01 '**' 0.05 '.' 0.1

AIC(-1086.345); SBC (-989.5771)

Fonte: resultados da Pesquisa.

Na 2ª edição do exame em 2017, encontrou-se significância estatística em 12 variáveis independentes do modelo inicial. Assim como na 1ª edição, a maioria é significativa estatisticamente a pelo menos 5%, exceto a variável IN_CAP e Organização Acadêmica Faculdade, que são significantes estatisticamente a 10%, o que ainda explica de maneira razoável o comportamento da variável dependente.

A primeira variável significativa a ser destacada na 2ª edição do exame apresenta coeficiente estimado negativo, e é região Norte. Este resultado é semelhante ao encontrado na 1ª edição do exame, e, do mesmo modo, as regiões Centro-Oeste e Nordeste seguem apresentando coeficientes estimados negativos e significativos em relação ao desempenho das IES localizadas na região Sudeste, aplicando-se as análises já realizadas.

A Categoria Acadêmica é, na 2ª edição do exame do CFC, a 2ª variável mais relevante para explicar o desempenho dos alunos das IES no exame. Assim como na 1ª edição, o coeficiente estimado é positivo, reforçando a conclusão de que se o aluno estudou em uma instituição pública, suas chances de sucesso no exame profissional são maiores, para os cursos pesquisados.

A variável POS também apresenta significância estatística positiva na 2ª edição do exame, sendo a terceira variável com maior capacidade de explicação do desempenho dos alunos no exame profissional. Vale destacar novamente sua representatividade, pois, apesar de poucas IES da amostra ofertarem cursos de Pós-Graduação *stricto sensu* em contabilidade, a variável ainda se mostra significativa e positiva em ambas edições do exame do CFC.

A próxima variável com coeficiente estimado positivo e estatisticamente significativo na 2ª edição do exame, em 2017, é a variável Enade. O resultado é coerente com o encontrado na 1ª edição do exame, e reforça a relação existente entre o desempenho de ambos exames.

A Variável RUF, assim como na 1ª edição do exame do CFC, apresentou coeficiente positivo e significativo, dando robustez à análise de que as IES contempladas no estudo, com reputação de formar melhores profissionais pela visão dos empregadores, são de fato aquelas que apresentam maior índice de aprovação no Exame de Suficiência da profissão.

Na 2ª edição do exame, a variável HALO também apresentou significância e coeficiente estimado positivo, reforçando o fato de que IES bem avaliadas pelo IGC possuem maior número de aprovados no CFC, entre as instituições pesquisadas. Da variável “Organização Acadêmica”, assim como na 1ª edição, a única configuração que se mostrou significativa é a Faculdade, quando comparada com as universidades. O coeficiente estimado continua sendo negativo, indicando que egressos das Universidades pesquisadas apresentam índices superiores de aprovação no exame.

A variável “IN_CAP” também apresentou resultado semelhante ao da 1ª edição, sugerindo que o fato de os alunos serem oriundos de cursos localizados nas capitais dos estados brasileiros está correlacionado a melhor desempenho no exame do CFC. Assim como revelado na Tabela 3, a variável Regime de Trabalho dos Professores continua apresentando significância estatística e coeficiente estimado negativo, como já discutidos anteriormente.

Finalmente, a última variável que apresentou significância estatística para explicar o desempenho das IES da amostra do estudo na 2ª edição do exame do CFC foi o N° de Docentes na Instituição. A variável apresenta coeficiente positivo, indicando que quanto maior a quantidade de professores no curso, maiores as chances de aprovação dos alunos no exame do CFC, para as IES estudadas. A maior diversidade de docentes e expertises pode ser um potencial fator explicativo para essa relação verificada, o que sugere que tal diversidade ampliaria as possibilidades de aprendizado e, conseqüentemente, a qualidade do ensino. Brito (2015) também encontrou essa relação positiva entre número de professores e desempenho dos alunos em exames educacionais.

4.2.2 Resultados complementares

A Regressão Beta inflacionada em 0 e/ou 0 e 1, além do modelo principal, para média, apresenta resultados adicionais acerca dos dados que complementam a análise de influência entre as variáveis estudadas nas duas edições do exame. A Tabela 5 apresenta as estimativas do submodelo para precisão, denotada por σ , que, ao contrário da variância, indicam a precisão da relação entre os cursos analisados.

Tabela 5
Outputs σ – 1ª Edição CFC

Variáveis	Estimativa	Erro Padrão	Valor t	Significância
(Intercepto)	-1,54E+03	1,02E+02	-15.087	***
ENADE	2,26E+02	4,13E+01	5.471	***
MAT	-5,45E-01	9,35E-02	-5.836	***
RUF	1,44E+02	7,09E+01	2.028	*

Níveis de significância: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*'

Fonte: resultados da Pesquisa.

A Tabela 5 revela que três variáveis independentes explicam a homogeneidade do desempenho dos cursos das IES pesquisadas na 1ª edição do exame. A quantidade de matriculados por curso apresenta coeficiente estimado negativo e significativo, ou seja, ocasiona maior variação nos resultados dos cursos. Tal achado é compreensível, uma vez que quanto maior o número de alunos no curso, maiores são as chances de resultados diferentes entre aprovados e reprovados no exame, portanto, maior potencial de variação.

A variável ENADE também se mostrou significativa, mas com coeficiente de estimação positivo, indicando que quanto maior a nota no Enade, mais resultados homogêneos no exame do CFC é obtido entre as IES pertencentes à amostra. Tal interpretação também é válida para a variável RUF, que, do mesmo modo, apresentou coeficiente estimado positivo e estatisticamente significativo, revelando que a indicação dos cursos pelos empregadores como sendo de qualidade torna os resultados mais próximos no exame do CFC.

Já para a 2ª edição do exame, (Tabela 6), as variáveis que apresentaram significância estatística para a precisão dos resultados entre as IES analisadas foram o Enade, a Categoria Administrativa e a quantidade de matriculados no curso. A variável ENADE, diferentemente da relação encontrada nos dados da 1ª edição do exame do CFC, apresentou coeficiente estimado negativo, indicando que quanto maior a nota no Enade, maior dispersão entre os resultados no exame de suficiência. Uma possível explicação para essa variação de resultados pode estar relacionada a aspectos vinculados ao perfil dos alunos que realizaram o Exame na 1ª e na 2ª edições.

Como não foi possível controlar dados referentes aos estudantes por ausência de acesso aos microdados de desempenho nos exames do CFC, não se podem identificar características do corpo discente que ajudem a explicar tal diferença, apesar de ser provável que a variação de desempenho para acesso ao nível superior seja um indicador que, potencialmente, influenciaria o desempenho dos discentes no exame, uma vez que se sabe que estudantes mais bem colocados nos vestibulares ingressam no primeiro semestre letivo do ano e, conseqüentemente, tendem a fazer o primeiro Exame de Suficiência do ano seguinte a sua conclusão no curso, enquanto que estudantes ingressantes no segundo semestre precisam cursar mais um semestre para estarem aptos à finalização da matriz curricular e, só então, prestarem o exame profissional.

A variável Categoria Acadêmica, conforme resultados da Tabela 6, também se mostrou significativa e com coeficiente estimado negativo, indicando que o fato de a IES ser privada, aumenta a dispersão do desempenho no Exame do CFC entre os cursos pesquisados. Por sua vez, a variável MAT no segundo exame analisado, apesar de apresentar significância estatística, possui um coeficiente estimado positivo bem próximo de zero, o que revela sua menor relevância na precisão dos resultados da segunda edição.

Tabela 6

Outputs σ – 2ª Edição CFC

Variáveis	Estimativa	Erro Padrão	Valor t	Significância
(Intercepto)	32.997.442	0.1609124	20.506	***
ENADE	-0.3072978	0.0662832	-4.636	***
CAT	-0.5530677	0.1618758	-3.417	***
MAT	0.0008370	0.0002422	3.455	***

Níveis de significância: 0 '***'

Fonte: resultados da Pesquisa.

A Tabela 7 apresenta os coeficientes do submodelo para o parâmetro de mistura ν , ou seja, as variáveis que possuem relação com a probabilidade de ocorrência de 0% de aprovação das IES no exame do CFC.

Tabela 7

Outputs ν – 1ª Edição CFC

Variáveis	Estimativa	Erro Padrão	Valor t	Significância
ENADE	-110.920	0.33709	-3.291	**
INFR	0.48405	0.19346	2.502	*
PROF	-0.15199	0.03697	-4.112	***
IN_CAP	-140.150	0.64755	-2.164	*

Níveis de significância: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*'

Fonte: resultados da Pesquisa.

O coeficiente estimado com maior representatividade é o da variável IN_CAP e, por ser negativo, revela que o fato de um curso pertencer a uma IES que está localizada em capitais dos estados brasileiros apresentou menores chances de não ter nenhum aluno aprovado na 1ª edição do exame do CFC, para os dados da amostra. Do mesmo modo, as variáveis ENADE e PROF apresentam também coeficiente estimado negativo e bastante elevados. Esse resultado indica que quanto melhor o desempenho dos alunos das IES no Enade, menores as chances de o curso não ter nenhum aprovado no exame. Por sua vez, a variável PROF revela que quanto maior o número de professores, torna-se mais improvável que a IES tenha um índice de aprovação de 0% no Exame de Suficiência.

Entretanto, a variável Infraestrutura apresentou coeficiente significativo e positivo. Isso indica que quanto melhor a infraestrutura da IES, na percepção dos discentes, mais chance de haver 0% de aprovados no Exame de Suficiência, para as IES que compuseram a amostra da pesquisa.

Apesar de possuir IES com 100% de aprovação na 1ª edição do exame do CFC, o submodelo para o parâmetro de mistura τ revelou que nenhuma das variáveis se mostrou relevante para explicar a chance de todos os alunos serem aprovados no exame, para os dados da amostra.

Para a 2ª edição do exame do CFC, foi executada a Regressão Beta inflacionada em 0. A Tabela 8 apresenta os coeficientes do submodelo para o parâmetro de mistura ν , evidenciando as variáveis que se mostraram significativas para explicar a ocorrência de 0% de Aprovação das IES no exame do CFC.

Tabela 8

Outputs v – 2ª Edição 2017

Variáveis	Estimativa	Erro Padrão	Valor t	Significância
REGIM	0.473732	0.222125	2.133	*
HALO	-1.151.640	0.343107	-3.357	***
IN_CAP	-1.422.848	0.771691	-1.844	.
MAT	-0.011766	0.004032	-2.918	**

Níveis de significância: 0 '****' 0.001 '***' 0.01 '**' 0.05 '.'

Fonte: resultados da Pesquisa.

A partir dos resultados apresentados, percebe-se que as variáveis de maior relevância são a variável HALO e a variável IN_CAP. A variável HALO, que apresentou coeficiente estimado negativo, revela que quanto maior a avaliação global de uma IES, menores são suas chances de apresentar 0% de aprovação no exame do CFC.

A variável IN_CAP, que também apresentou coeficiente estimado negativo, indica que o fato de a IES estar localizada em uma capital reduz as chances de ocorrência de 0% de aprovação no Exame de Suficiência, para as instituições pesquisadas. Por sua vez, a variável MAT também apresentou coeficiente estimado negativo e estatisticamente significativo, revelando que quanto maior o número de alunos matriculados, menores as chances de a IES não conseguir nenhuma aprovação no Exame.

Finalmente, a variável REGIM sugere que quanto maior o número de professores em regime integral e parcial, maiores as chances das IES que compuseram a amostra da pesquisa apresentar índice de 0% de aprovação. Conforme já analisado na discussão da regressão principal, este resultado contraria estudos que anteriormente identificaram correlação positiva entre maior carga horária de regime de trabalho docente e melhor desempenho discente em exames educacionais.

Faz-se importante destacar que o desenho da pesquisa abarcou variáveis que representam características institucionais da IES e, não variáveis relacionadas às características dos discentes dos cursos. Estas últimas, por não serem controladas nesta pesquisa por indisponibilidade de dados, podem exercer influência sobre o resultado apresentado.

A literatura ainda revela que características discentes possuem forte influência no desempenho obtido em exames, porém tais características são menos passíveis de controle e gestão por parte das instituições. Portanto, conhecer fatores institucionais que podem, potencialmente, influenciar o sucesso de egressos no exame profissional da área contábil pode auxiliar os gestores dos cursos em suas decisões acadêmicas.

5. Considerações Finais

A avaliação de programas educacionais deve ser um processo contínuo com o objetivo de melhor conhecer aspectos positivos e negativos acerca do objeto avaliado, possibilitando que, ao se identificarem os fatores que contribuem para o bom desempenho dos discentes, estes sejam fortalecidos, enquanto medidas corretivas possam ser aplicadas aos fatores, passíveis de mudança, que pouco contribuem para a formação do discente.

O desenho metodológico da presente pesquisa adicionou, ao conjunto de variáveis independentes normalmente utilizadas nos estudos revisados, algumas variáveis exploratórias, objetivando verificar se elas influenciariam o desempenho dos estudantes no exame do CFC.

A variável Pós apresentou destacada relevância no desempenho dos estudantes no exame, pois são poucas as IES que possibilitam a continuidade do estudo em Contabilidade por meio de programas de mestrado e doutorado no Brasil. Mas apesar desse número reduzido, essa variável se mostra altamente significativa e de maneira positiva na amostra pesquisada.

Entende-se que IES com programas de pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade representam instituições geralmente com maior tempo de fundação, corpo docente mais especializado e com avaliações regulares do MEC. Essas características reforçam a ideia de que os programas de pós-graduação não só possibilitam o desenvolvimento da Contabilidade no Brasil em função da pesquisa, como também beneficiam a formação de base do profissional da Contabilidade.

A variável RUF, também exploratória, requer do mesmo modo atenção por demonstrar que os profissionais do mercado podem estar atentos ao desempenho dos alunos das diversas IES no exame profissional, e isso é refletido ao se perceber que as IES preferidas pelos empregadores, no momento da contratação de profissionais da contabilidade, são aquelas com os melhores desempenhos no exame do CFC, para os dados da amostra. Sendo assim, a elevação da notoriedade do curso no mercado profissional poderá estar relacionada a melhores índices de aprovação no exame profissional.

Finalmente, traz-se à discussão a variável IN_CAP, que revelou que, entre os cursos pesquisados, aqueles de IES localizadas nas capitais dos estados possuem maiores índices de aprovação, o que pode ser remetido ao desenvolvimento econômico que geralmente se dá primordialmente nas regiões metropolitanas, logo, atraindo maior demanda pela formação de nível superior, o que gera maior concorrência no processo seletivo, assim como maior cobrança do mercado por bons profissionais, dado o maior contingente disponível para as vagas.

O presente trabalho só foi possível a partir de 2017, quando o Conselho Federal de Contabilidade iniciou a divulgação do resultado por IES. Portanto, seus resultados estão entre os esforços iniciais que buscam melhor entender aspectos relacionados ao sucesso dos bacharéis em Ciências Contábeis no exame de certificação profissional brasileiro.

Por meio dos resultados gerados, este estudo contribui também com os gestores das IES e coordenadores de cursos ao revelar possíveis atributos institucionais que aumentariam as chances de sucesso dos seus egressos no Exame de Suficiência. Assim, tais gestores podem implementar ações que visem otimizar as características identificadas como direcionadoras de maior percentual de aprovação no exame, o que se espera resultar também em melhoria da formação dos futuros profissionais da contabilidade.

Nos últimos anos, as taxas de aprovação dos egressos de cursos de Ciências Contábeis no exame profissional do CFC têm se mostrado muito aquém do desejável e, paralelamente, houve um considerável aumento no número de autorizações e reconhecimentos de cursos de Contabilidade (nas modalidades “presenciais” e “a distância”) no Brasil.

Tal expansão, que em sua proposta é bastante positiva por aumentar a acessibilidade e gerar oportunidades para diferentes camadas sociais e regiões do país, precisa ser realizada de maneira criteriosa por parte dos órgãos responsáveis e instituições de ensino, de modo que os profissionais oriundos dessas IES atendam às expectativas do mercado de trabalho, formando bacharéis que reúnam as competências e habilidades esperadas ao desempenho da atividade contábil, o que, aparentemente, não vem ocorrendo pelo que se pode depreender dos resultados das últimas edições do Exame de Suficiência.

Impende ainda salientar que análises mais robustas acerca do desempenho dos egressos no exame requerem o acesso aos microdados dos candidatos, ainda não disponibilizados pelo CFC, uma vez que as regressões apontaram evidências que contrariam a literatura, conforme já discutido, que poderiam ser mais bem explicadas a partir da inclusão de variáveis ao nível do estudante.

Quanto às limitações da pesquisa, faz-se importante citar que foram analisados apenas os cursos das Instituições de Ensino Superior que possuíam alunos inscritos no Exame de Suficiência nas duas edições de 2017, o que não abrange todos os cursos de Ciências Contábeis em atividade no país. Outra limitação que merece destaque é que se reconhece que estudantes formados em diferentes períodos, nos quais as IES poderiam possuir diferentes características, podem ter feito o exame em 2017.1 e 2017.2, e foram “rotulados” com os atributos atuais da instituição.

Por fim, para futuras pesquisas, sugerem-se novas análises com maior recorte temporal. Além disso, sugere-se a inclusão das características dos discentes, que podem apresentar diferentes relações com o seu desempenho no Exame do CFC, mas, para tanto, espera-se que o Conselho Federal de Contabilidade amplie sua política de acesso aos dados do exame.

Referências

- Abjoud, J.V.M. (2014). *Fatores de análise de desempenho determinantes das IES e Unidades de ensino superior brasileiras: uma análise das relações entre as variáveis do Censo da Educação Superior e Demográfico*. Dissertação Mestrado, Universidade FUMEC, Belo Horizonte, MG, Brasil. Recuperado de <http://www.fumec.br/revistas/sigc/article/view/2383>
- Andriola, W. B. (2009). Fatores institucionais associados aos resultados do Exame Nacional de Desempenho Estudantil (ENADE). *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 7 (1), 22-49. Recuperado de <http://www.rinace.net/reice/numeros/arts/vol7num1/art2.pdf>.
- Barilla, A. G., Jackson, R. E., & Mooney, J. L. (2008). The CPA Exam as a Postcurriculum Accreditation Assessment. *Journal of Education for Business*, 83(5), pp.270–274. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/toc/vjeb20/current>. doi: <https://doi.org/10.3200/JOEB.83.5.270-274>
- Bline, D. M., Perreault, S., & Zheng, X. (2016). Do Accounting Faculty Characteristics Impact CPA Exam Performance? An Investigation of Nearly 700,000 Examinations. *Issues in Accounting Education*, 31(3), pp.291–300. Recuperado de <https://aaajournals.org/doi/10.2308/iace-51227>. doi: <https://doi.org/10.2308/iace-51227>.
- Briggs, G. P., & He, L. (2012). The 150 Credit-hour Requirement and CPA Examination Pass Rates-A Four Year Study. *Accounting Education*, 21(1), pp. 97–108. Recuperado de <https://aaajournals.org/doi/10.2308/iace-51227>. doi: <https://doi.org/10.1080/09639284.2011.611345>
- Brito, T. F. (2015). *Corpo docente: fatores determinantes do desempenho discente no ENADE*. (Dissertação Mestrado), Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-21032016-115045/publico/CorrigidoTainaBrito2015.pdf>. doi: 10.11606/D.12.2016.tde-21032016-115045
- Bugarim, M. C. C., Rodrigues, L. L., Pinho, J. C. C., & Machado, D. Q. (2014). O desempenho dos profissionais de contabilidade no exame de suficiência do CFC: uma análise de conglomerados regionais. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(22), pp.60–71. Recuperado de <http://www.revistas.usp.br/rco/article/view/61176>. doi:10.11606/rco.v8i22.61176
- Bunker, R., & Harris, D. (2014). Online accounting degrees: An empirical investigation of CPA exam success rates. *Journal of Business and Accounting*, 7(1), pp.86–93. Recuperado de <https://www.questia.com/library/journal/1P3-3517220261/online-accounting-degrees-an-empirical-investigation>.
- Conselho Federal de Contabilidade – CFC. (2016). NBC PG 12 (R2). *Educação Profissional Continuada*. Recuperado de: <<http://cfc.org.br/wpcontent/uploads/2016/12/NBCPG12R2.pdf>>.
- Conselho Federal de Contabilidade – CFC. (2017). *O Conselho*. Recuperado de: <<http://cfc.org.br/oconselho/>>.
- Conselho Federal de Contabilidade – CFC. (2019). *Resultado final por Exame e UF*. Recuperado de: <<https://cfc.org.br/wp-content/uploads/2019/08/Relat%C3%B3rios-Estat%C3%ADsticos-Edicao-I.2019.pdf>>.

- Cruz, A. J. (2012). *Desempenho dos alunos no ENADE de 2009: um estudo empírico a partir do conteúdo curricular dos cursos de Ciências Contábeis no Brasil*. (Dissertação Mestrado), FUCAPE Business School, Vitória, ES, Brasil. Recuperado de http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Alair%20Jos%C3%A9%20da%20Cruz.pdf.
- Ferrari, S. L. P., & Cribari-Neto, F. (2004). Beta Regression for Modeling Rates and Proportions. *Journal of Applied Statistics*, 31(7), pp.799–815. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0266476042000214501>.
- Ferreira, M. A. (2015). *Determinantes do desempenho discente no ENADE em cursos de Ciências Contábeis*. (Dissertação Mestrado), Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, MG, Brasil. Recuperado de <https://repositorio.ufu.br/handle/123456789/12620>.
- Fogarty, T. J., Zimmerman, A. B., & Richardson, V. J. (2016). What do we mean by accounting program quality? A decomposition of accounting faculty opinions. *Journal of Accounting Education*, 36(C), pp.16-42. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/eee/joaced/v36y2016icp16-42.html>.
- Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (2007). Sinopse Estatística da Educação Superior 2006. Recuperado de: <<http://portal.inep.gov.br/we/guest/sinopses-estatisticas-da-educacao-superior>>.
- Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (2019). Sinopse Estatística da Educação Superior 2018. Recuperado de: <http://download.inep.gov.br/informacoes_estatisticas/sinopses_estatisticas/sinopses_educacao_superior/sinopse_educacao_superior_2018.zip>.
- Lacerda, L. L. V. (2015). *Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior: sistema de avaliação ou Exame de desempenho?* (Tese Doutorado), Universidade do Vale do Itajaí, Santa Catarina, Brasil.
- Lemos, K. C. S., & Miranda, G. J. (2014). Alto e Baixo Desempenho no ENADE: que variáveis explicam? *V Congresso UFSC de Controladoria e Finanças e Iniciação Científica em Contabilidade*. Recuperado de <http://dvl.ccn.ufsc.br/congresso/anais/5CCF/20140425111637.pdf>.
- Lepchak, A., Oliveira, A. Jr. de., Fragalli, A., & Scarpin, J. E. (2016). A avaliação da Educação superior: um estudo sobre os determinantes de desempenho. *Revista Ibero-Americana de Estudos em Educação*, 11(3), pp.1111-1131. Recuperado de <https://periodicos.fclar.unesp.br/iberoamericana/article/view/6288> doi: <https://doi.org/10.21723/riaee.v11.n3.6288>
- Miranda, G. J. (2011). *Relações entre as qualificações do professor e o desempenho discente nos cursos de graduação em Contabilidade no Brasil*. (Tese Doutorado), Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-16032012-190355/pt-br.php> doi: 10.11606/T.12.2011.tde-16032012-190355
- Moreira, A. M. A. (2010). *Fatores institucionais e desempenho acadêmico no ENADE: um estudo sobre os cursos de Biologia, Engenharia Civil, História e Pedagogia*. (Tese Doutorado), Universidade de Brasília, Brasília, DF, Brasil. Recuperado de <https://repositorio.unb.br/handle/10482/8663?mode=full>.
- Morgan, J., Bergin, J. L., & Sallee, L. (2008). An investigation of the relationship between AACSB business school accreditation and CPA exam success rates. *Journal of Business & Leadership*, 4(1), pp.20-32. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/65d3/f4d211f94ea556baefcf175f25f9ae22e34.pdf> doi:
- Morgan, J., Bergin, J. L., & Sallee, L. (2012). Three Types of Business School Accreditation and their Relationships to CPA Exam Scores of Graduates. *Advances in Business Research*, 3(1), pp.25-35. Recuperado de <http://journals.sfu.ca/abr/index.php/abr/article/view/82/56>

- Nossa, V. (1999). *Ensino da contabilidade no Brasil: uma análise crítica da formação do corpo docente*. São Paulo, 1999. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (USP). Recuperado de http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/6/Dissertacao%20Valcemiro%20%282%29.pdf.
- Oliveira Filho, J. A. D. (2010). *Controle Interno e Externo da Gestão Pública*. Brasília, Brasil: AVM Instituto.
- Ospina, R. & Ferrari, S.L.P. (2010). *Inflated beta distributions*. *Statistical Papers*, 51: 111. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/1889063_Inflated_Beta_Distributions doi: DOI: 10.1007/s00362-008-0125-4
- Pandolfi, C. (2017). *Modelo de mensuração da importância das variáveis do censo da Educação Superior, Censo demográfico e os indicadores de qualidade das instituições de ensino superior*. (Tese Doutorado), Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul, Brasil. Recuperado de <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/156820>
- Ranking Universitário Folha (RUF). (2017). *Entenda o Ranking Universitário*. Folha de São Paulo. Retrieved from: <http://ruf.folha.uol.com.br/2017/ranking-de-cursos/ciencias-contabeis/>.
- Rodrigues, L. L., Pinho, C., Bugarim, M. C., Craig, R., & Machado, D. (2018). Factors affecting success in the professional entry exam for accountants in Brazil. *Accounting Education: An International Journal*, 27(1), 48-71. <https://doi.org/10.1080/09639284.2017.1361851>
- Saes, F. A. M., & Cytrynowicz, R. (2001). O ensino comercial na origem dos cursos Superiores de economia, contabilidade e administração. *Revista Álvares Penteado*. São Paulo, 3(6), pp. 37-59. Recuperado de <https://repositorio.usp.br/item/001226774>
- Santos, N. A. (2012). *Determinantes do desempenho acadêmico dos alunos dos cursos de Ciências Contábeis*. (Tese Doutorado), Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-11062012-164530/pt-br.php> doi: 10.11606/T.12.2012.tde-11062012-164530.
- Silva, E. M. D. (2004). *A Formação e o perfil dos egressos dos cursos de Ciências Contábeis do município de Vitória*. Dissertação de Mestrado, FUCAPE Business School, Vitória, Espírito Santo, Brasil. Recuperado de http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Dissertacao%20Elcy%20Militao.pdf
- Wilson, A. (2002). Exogenous Determinants of Student Performance in First Finance Classes. *Financial Decisions*, 14(1), pp.1-15. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/177f/d4b135983d8b471a767fe73a40f9a016fc99.pdf>

Gestão de estoque e desempenho de empresas brasileiras listadas na B3

Guilherme Cardoso

<https://orcid.org/0000-0002-9266-4220> | E-mail: guilhermefc05@gmail.com

Dannie Carr Quirós

<https://orcid.org/0000-0002-9266-4220> | E-mail: carr.dannie@gmail.com

Guilherme Santos Souza

<https://orcid.org/0000-0001-8500-3021> | E-mail: guilhermessantos042@gmail.com

Karem Cristina de Sousa Ribeiro

<https://orcid.org/0000-0003-2535-0421> | E-mail: kribeiro@ufu.br

Resumo

Objetivo: Decisões referente à gestão de estoque envolvem um *trade-off* em que empresas precisam escolher entre manter altos níveis de estoque, diminuindo o risco de falta de produtos, ou manter baixos níveis de estoque, aplicando o excesso de caixa em outros investimentos. Desta forma, este artigo aborda a relação entre gestão de estoque e desempenho.

Método: A amostra é composta de empresas não financeiras listadas na bolsa de valores brasileira (B3) de 2010 a 2018. Como o estoque não é um fator relevante na receita de todas as empresas incluídas na amostra inicial, aplicamos um procedimento para refinar a amostra, usando regressão linear simples para que apenas empresas que apresentassem relação significativa entre estoque e vendas fossem mantidas. Uma abordagem quantitativa baseada na análise de regressão foi utilizada para testar as premissas estabelecidas neste estudo.

Resultados: Os resultados do modelo, que considera a medida de desempenho da perspectiva do valor agregado, indicam que não há relação entre estoque e desempenho. Entretanto, a verificação de robustez foi feita usando ROA para medir desempenho da perspectiva de rentabilidade e, neste cenário, uma relação estatística em formato de U invertido foi identificada entre rentabilidade, *net trade cycle* e seu quadrado. Ou seja, foi identificada uma relação não linear entre as variáveis, o que corrobora a ideia de que há um nível ideal de estoque e rentabilidade.

Contribuições: Até onde sabemos, este é o primeiro estudo investigando um ponto de inflexão da gestão de estoque e desempenho em empresas brasileiras. Os resultados apresentam diretrizes práticas relevantes para empresas brasileiras e pesquisadores analisando desempenho relacionado ao *net trade cycle*, pois sugerem que acionistas brasileiros não estão preocupados com fatores internos, como gestão de estoque, mas se a empresa está sendo gerida de forma lucrativa.

Palavras-chave: Gestão de Estoque, Desempenho, Ponto de inflexão.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 13/11/2018. Pedido de Revisão em 28/9/2019. Resubmetido em 27/12/2019. Aceito em 27/12/2019 por Dr. Vinicius Gomes Martins (Editor associado) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 31/3/2020. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Estoques são ativos que compõem, principalmente na indústria e varejo, o maior volume de investimentos de curto-prazo das empresas. Decisões relacionadas à gestão de estoque são complexas, pois excesso de caixa investido em estoque sobrecarrega a empresa com altos custos de manutenção de inventário e custos de oportunidade. Por outro lado, altos níveis de estoque ajudam a aumentar a receita de vendas pois os clientes têm mais flexibilidade na tomada de decisão de compras e a empresa reduz o risco de falta de estoque (Deloof, 2003). Dessa forma, uma gestão de estoque eficiente reflete a eficiência operacional da empresa na busca por menores custos de armazenamento e maior lealdade por parte da clientela.

Levando em consideração a dinâmica das decisões de investimento de uma empresa, muito tem sido discutido sobre a escolha de se investir em um ativo e seu impacto no desempenho. As empresas esperam maximizar sua utilidade por meio de estruturas de gestão de estoque que forneçam opções lucrativas entre diferentes classes de ativos. Quando lidamos com gestão de estoque, precisamos ter em mente os custos e variáveis que podem influenciar o investimento na sua aquisição, manipulação e vendas. Portanto, escolher entre tecnologia ou terceirização pode ser uma decisão estratégica que muda pouco em longo prazo (Chauhan, 2019).

Com base nessas premissas, Baños-Caballero, García-Teruel, e Martínez-Solano (2014) sugerem a existência de um ponto de inflexão de estoque com relação ao desempenho, o que implica a existência de um nível ótimo de investimento no capital de giro que equilibra os custos e benefícios e maximiza o valor de uma empresa. Segundo Kieschnick, Laplante e Moussawi (2013), a gestão de capital de giro sofre influência significativa da expectativa de vendas futuras e, como resultado, as empresas se preocupam com a possibilidade da falta de produtos no estoque. Como demonstrado por Corsten e Gruen (2004), existe uma probabilidade de até 43% dos clientes optarem por outra loja quando verificam a falta de produtos.

Baños-caballero *et al.* (2014) nota que a avaliação de estoques não deve considerar apenas os índices que medem sua rotatividade, mas também levar em conta as políticas de crédito para clientes e de fornecedores. Portanto, este estudo aborda a gestão de estoque, considerando o *net trade cycle (NTC)*¹. Nesse contexto, procuramos verificar como um *trade-off* em termos de gestão de estoque afeta as empresas, ou seja, a diferença entre manter altos níveis de estoque, reduzindo o risco de faltar produtos e manter baixos níveis de estoque, aplicando o excesso de caixa em outros investimentos. O objetivo deste artigo é avaliar os efeitos da gestão de estoque no desempenho de empresas brasileiras e identificar o ponto de inflexão no *net trade cycle* dessas empresas.

A amostra é composta de empresas brasileiras não financeiras listadas na B3 de 2010 a 2018. Por conta de o estoque não ser um fator relevante nas receitas de todas as empresas na amostra inicial, aplicamos um procedimento para refinar a amostra usando regressão linear simples com o objetivo de manter apenas as empresas que apresentavam uma relação significativa entre estoque e vendas. Para testar as premissas adotadas neste estudo, usamos uma abordagem quantitativa baseada na análise de regressão. Os resultados mostram que quando tomamos a perspectiva do lucro, encontramos uma relação em forma de U invertido entre rentabilidade, *net trade cycle* e seu quadrado. Isto significa que encontramos uma relação não linear entre as variáveis, o que corrobora a ideia de um nível ótimo de estoque e desempenho.

1 NTC ou *Net Trade Cycle* representa o número de dias que medeiam entre o momento do pagamento das compras e a data de recebimento das vendas e é definido por $[(\text{Clientes} + \text{Disponibilidades} - \text{Fornecedores}) \times 365 / \text{Vendas}]$

Esses achados apresentam diretrizes práticas relevantes para empresas brasileiras e pesquisadores, analisando desempenho em relação ao *net trade cycle*. Primeiramente, pode-se dizer que acionistas brasileiros não estão preocupados com fatores internos, como, por exemplo, gestão de estoque, mas se a empresa está sendo gerenciada de forma lucrativa. Em segundo lugar, apresentamos evidência de efeito não linear da gestão de estoque no desempenho, que concorda com a ideia de um nível ótimo de estoque e desempenho. Em terceiro lugar, apresentamos uma ferramenta estatística para selecionar as empresas com relevância para este estudo a fim de evitar viés de seleção. O estoque é um ativo que representa uma quantidade relevante de investimentos de curto prazo para as empresas, justificando o estudo sobre nível ideal de investimento em estoque, desempenho e criação de valor, pois melhora nosso entendimento sobre a possibilidade de existir um nível ideal de estoque ou não. Por fim, testes de Robustez foram realizados para decompor a amostra e as variáveis juntamente com o método generalizado de momentos para lidar com questões de endogeneidade.

O restante do artigo é organizado da seguinte forma: a segunda seção apresenta o arcabouço teórico; a terceira descreve a metodologia usada e a amostra; a quarta seção discute os resultados; e a última apresenta as considerações finais assim como as limitações deste estudo e sugestões para estudos futuros.

2. Arcabouço teórico

2.1 Gestão do capital de giro

As empresas estão inseridas em um cenário incerto em que a gestão do capital de giro desempenha uma papel chave na manutenção da saúde financeira delas durante o curso normal de negócios (Scherr, 1989). Uma empresa pode escolher alocar seu capital de giro estrategicamente e seguir modelos específicos de negócio adequados às suas vantagens comparativas, como, por exemplo, o controle das empresas sobre seus recursos, incluindo gestão, ou a adoção de uma tecnologia específica em seu respectivo setor (Chauhan, 2019). Portanto, pode-se dizer que a gestão eficiente do capital de giro é uma parte fundamental da estratégia geral de qualquer empresa para criar valor para acionistas (Almeida & Eid Jr, 2014). Como afirma Schiff e Lieber (1974), tanto a produção como os termos de crédito podem mudar ao longo do tempo devido a mudanças sazonais na curva de demanda e ao estabelecimento de regras para reagir à demanda. Reconhecer a interface de crédito e a gestão de estoque resulta em melhor tomada de decisão.

Empresas sujeitas a uma demanda sazonal devem ser capazes de reagir aos desvios de demanda esperada. As respostas operacionais disponíveis incluem mudança de preços, instalação de capacidade extra para permitir alterações na taxa de produção e o uso de filas de clientes ou produtos (Emery, 1987). Empresas que enfrentam o processo de busca de recursos para investimento podem adotar uma política agressiva de capital de giro, pressionando por níveis mais baixos de estoque e reduzindo políticas de crédito ao cliente (Palombini & Nakamura, 2012). Investimento em contas a receber e estoques representa uma parte significativa dos ativos corporativos, enquanto crédito comercial é uma fonte importante de recursos para muitas empresas (Baños-Caballero *et al.*, 2014).

Deloof (2003) nota que muitas empresas têm uma grande quantia de dinheiro investida em capital de giro, e a forma como esses recursos são gerenciados tem impacto significativo no desempenho das empresas. Com grandes quantias investidas em capital de giro, pode-se esperar que o gerenciamento desses ativos afete, de forma significativa, o desempenho das empresas e, como resultado, as empresas se esforçam para obter um nível de capital de giro ótimo pagando suas contas o mais tarde possível, entregando produtos rapidamente e cobrando contas a receber. Entretanto, este ponto de inflexão pode variar de acordo com as condições (Enqvist, Graham, & Nikkinen, 2013), e o impacto do cenário institucional no capital de giro líquido depende de seu nível atual, (Baños-Caballero, García-Teruel, & Martínez-Solano, 2019).

Uma medida completa do *net trade cycle* que incorpore as contas a receber e as medidas de rotatividade do estoque no conceito de ciclo operacional são uma forma mais apropriada de representar a gestão da liquidez dos que os indicadores de liquidez corrente ou de proporção ácido-teste. Contas a receber, estoque e contas a pagar são os principais componentes do capital de giro operacional de uma empresa, e o sucesso de uma empresa é determinado pela habilidade de seu gerente financeiro de lidar com essas variáveis de maneira otimizada (Prasad, Narayanasamy, Paul, Chattopadhyay, & Saravanan, 2019). Empresários devem fazer uma escolha entre seus objetivos de rentabilidade e controle de risco. A gestão do capital de giro é de grande importância em empresas com menos acesso a capital, mas também quando as empresas estão expandindo seus investimentos em períodos de recuperação econômica (Le, 2019). Kieschnick *et al.* (2013) complementam que o *net trade cycle* não diz respeito apenas à gestão do dinheiro, mas também à gestão de capital de giro líquido e, portanto, gestão de contas a receber, estoque e uso de crédito comercial.

2.2 Gestão de estoque e desempenho

A gestão de estoque é uma das preocupações mais antigas abordadas em estudos sobre gestão, e as empresas devem ajustar preço e processo de produção de acordo com o mercado sazonal e se desfazer de produtos para venda (Scherr, 1989). Gestão de estoque consiste em entender a realidade do negócio e tomar decisões que equilibrem a demanda atual com as necessidades futuras enquanto mantém os custos gerais e operacionais em um nível mínimo. O estoque inclui as matérias-primas de uma empresa, mercadoria em processo, suprimentos utilizados em suas operações e produtos acabados (Muller, 2011). A disponibilidade de fluxo de caixa pode favorecer as empresas no sentido de melhorar seu desempenho, estendendo mais crédito aos clientes, aumentando o inventário em estoque e pagando, antecipadamente, de forma a obter descontos em dinheiro (Afrifa & Tingbani, 2018).

De acordo com Deloof (2003), pode-se criar valor para os acionistas, reduzindo o número de dias de contas a receber e mantendo estoques a um nível mínimo, enquanto a relação negativa entre contas a pagar e desempenho é consistente com a visão de que empresas menos lucrativas esperam mais tempo para pagar suas contas. Investimentos excessivos e desnecessários em estoque e contas a receber podem não beneficiar a empresa e levar a um fluxo de caixa baixo. Entretanto, uma gestão eficiente do capital de giro pode minimizar investimento em estoque e contas a receber e melhorar o fluxo de caixa. Consequentemente, a gestão eficiente do capital de giro melhora as fontes de financiamento interno para reduzir o montante da dívida externa; empréstimos de curto prazo estão sujeitos a um monitoramento mais frequente de credores. Um monitoramento mais frequente pode reduzir a assimetria de informações e o risco de refinanciamento (Gill, Amiraslany, Obradovich, & Mathur, 2019).

De acordo com da Costa, Macedo, Câmara e Batista (2013), o *net trade cycle* representa o período em que a empresa efetivamente demandará financiamento para suas atividades. Este ciclo mede o fluxo de caixa, cobrindo todos os pagamentos e recebimentos da empresa. O prazo médio de recebimento de vendas (PMR), o giro de estoque (GE) e o prazo médio de pagamento (PMP) representam respectivamente as razões entre o número de contas a receber e vendas em dias, entre o estoque e vendas em dias e entre contas a pagar e vendas em dias. A fórmula para calcular este índice é apresentada a seguir:

$$NTC = PMR + GE - PMP \quad (1)$$

Onde: NTC = *Net trade cycle*; PMR = prazo médio de recebimento; GE = giro de estoque; PMP = prazo médio de pagamento.

Baños-caballero *et al.* (2014) mostram a existência de uma relação de U invertido entre capital de giro e o desempenho da empresa. Os autores sugerem que existe um nível ótimo de investimento em estoque e crédito que equilibra os custos e benefícios e maximiza o desempenho da empresa. Uma empresa pode escolher manter seus níveis de estoque bastante baixos devido à adoção de tecnologia que a permite produzir just-in-time, enquanto outra empresa no mesmo setor pode escolher terceirizar sua produção para trabalhar com um ativo fixo mínimo, mantendo um estoque de produtos acabados como garantia. A escolha entre tecnologia e terceirização pode ser uma consideração estratégica que muda pouco ao longo do tempo (Chauhan, 2019). Dessa forma, as empresas devem procurar manter o nível de estoque tão perto quanto possível a este ponto para evitar a falta de produtos e a perda de desempenho.

O *trade-off*, em termos de gestão de estoque, afeta as empresas, no entanto, a decisão entre manter altos níveis de estoque e diminuir o risco da falta de produtos ou manter baixos níveis de estoque e aplicar o caixa extra em outros investimentos não são uma preocupação direta de acionistas. A razão, como colocado por Jensen e Meckling (1976), é que acionistas se preocupam com o comportamento da empresa, ou seja, se o seu valor aumenta em longo prazo ou não. Além disso, mesmo que exista um nível ideal de capital de giro, empresas em mercados emergentes podem não ser capazes de alcançar tal nível por conta de restrições financeiras ou gerenciais (Chauhan & Banerjee, 2018). Desta forma, propomos a seguinte hipótese:

H0: Não existe relação entre estoque e desempenho.

O papel principal do estoque é proteger a empresa contra incertezas. Assim, uma empresa mantém estoque para lidar com incertezas de demanda de mercado e, de acordo com Baños-caballero *et al.* (2014), estoque maiores podem reduzir custos de abastecimento e flutuações de preço e evitar a falta de produtos. A ideia de fazer um pedido especial de itens faltantes no estoque com nenhum custo adicional aos clientes, assumindo um aumento nas vendas e redução da falta de estoque, podem aumentar a lucratividade. Maior variabilidade na demanda quando o fabricante tem uma flexibilidade adicional de precificação pode ser favorável (Gupta, Gurnani, & Chen, 2010). Níveis mais altos de estoque protegem a empresa contra adversidades relacionadas a flutuações nos preços de insumos e minimiza a perda de vendas por conta da potencial falta de produto em estoque (Panda & Nanda, 2018).

Existe, no entanto, um aspecto negativo da decisão de manter altos níveis de estoque. A razão é que altos níveis de estoque evita a adoção de tecnologia que permitiria a empresa produzir just-in-time e reduziria custos (Chauhan, 2019). Além disso, estoque excessivo reduz a capacidade de resposta da empresa frente a um mercado em mudança e que prejudica as vendas (Kim & Kim, 2016). Maiores níveis de capital de giro indicam uma necessidade por capital adicional que envolve custos financeiros e custos de oportunidade; altos níveis de capital também representam mais despesas com juros como resultado e, portanto, maior risco de crédito (Kieschnick, LaPlante, & Moussawi, 2006). Além disso, manter altos níveis de capital de giro significa que o dinheiro está comprometido com atividades de curto prazo (Deloof, 2003), ou seja, grandes investimentos em capital de giro também podem prejudicar a habilidade das empresas de assumir outros projetos que agregam valor.

Para verificar este *trade-off* entre investimentos em ativos de curto prazo e o desempenho de empresas brasileiras, o que significa a existência de um ponto de inflexão entre estoque e desempenho, ou seja, decisões relacionadas à gestão de estoque são complexas considerando que um excesso de dinheiro investido em estoque sobrecarrega a empresa com alta manutenção de estoque e custos de oportunidade. Altos níveis de estoque, por outro lado, ajudam a aumentar a receita de vendas, pois os clientes têm mais flexibilidade para tomar decisões de compra e a empresa reduz o risco de falta de produtos disponíveis para venda. Com base nessas premissas, as seguintes hipóteses foram estabelecidas neste estudo:

H1: Existe uma relação positiva entre níveis mais baixos de estoque e desempenho.

H2: Existe uma relação negativa entre níveis mais altos de estoque e desempenho.

3. Método

3.1 Amostra e dados

A amostra deste estudo é composta de empresas brasileiras listadas na B3 entre os anos de 2010 e 2018, e todas as empresas que estavam ativas em qualquer momento durante o período de estudo foram consideradas para inclusão, evitando assim vies de seleção, também conhecido como vies de sobrevivência. Os dados foram importados da base de dados da Economatica. Este período foi escolhido porque 2010 foi quando o *International Financial Reporting Standards* (IFRS) começou a ser adotado por empresas brasileiras. Além disso, este estudo levou em consideração apenas empresas não financeiras por conta de características contábeis e financeiras inerentes a empresas financeiras, enquanto que os valores contábeis foram deflacionados de acordo com o Índice Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Os valores foram corrigidos pela inflação devido às mudanças no nível geral de preços durante o período, considerando que números não corrigidos poderiam dar a impressão errônea de aumento real no mercado de ações.

Estudos anteriores (Elsayed & Wahba, 2016; Gill *et al.*, 2019; Kroes & Manikas, 2014; Shah & Shin, 2007), que abordam a questão de estoque e desempenho consideram diferentes graus de importância ao ambiente específico do setor. Portanto, este estudo refinou a amostra para incluir apenas empresas que apresentavam relação significativa entre estoque e receita. Esta abordagem traz resultados mais precisos sobre como o desempenho de uma empresa pode ser afetado pelo seu nível de estoque. A razão é que existem empresas, ou mesmo setores, como o de Software e Programação, em que inventários não são significantes para a receita da empresa.

Este estudo adotou um procedimento estatístico para manter essa separação. Foi usada regressão linear simples entre vendas totais e estoque para determinar quais empresas tinham níveis significantes de estoque sobre suas vendas considerando nível de significância em 10%. A amostra inicial era composta de empresas não financeiras e depois de aplicar esta técnica, a amostra foi reduzida às empresas com relação significativa entre estoque e funcionamento, em que um total de 1.050 observações destas empresas foram identificadas. A Tabela 1 apresenta um resumo detalhado dos dados coletados da amostra e o processo de refinamento.

Tabela 1

Sumário da amostra

	Período									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Empresas	436	438	431	428	420	406	403	396	386	
Empresas financeiras	(36)	(39)	(39)	(39)	(40)	(39)	(37)	(35)	(35)	
Empresas não financeiras	400	396	392	389	380	367	366	361	351	
Empresas com estoque	128	132	135	129	124	121	124	121	118	

Nota: Resumo detalhado do processo de coleta e refinamento dos dados da amostra. Dados fornecidos pela Economatica.

3.2 Definição das variáveis

Este artigo é baseado no estudo de Baños-caballero *et al.* (2014) que aborda a relação entre a gestão de estoque e desempenho de empresas brasileiras não financeiras. O *net trade cycle* (NTC) é designado como a variável explicativa do estudo. NTC corresponde ao prazo médio de recebimento mais o giro de estoque menos o prazo médio de pagamento. De acordo com o estudo que usamos como base, a avaliação do estoque não deveria ser entendida apenas usando índices que medem sua rotatividade, mas as políticas de crédito aos clientes e de fornecedores também devem ser levadas em conta.

A variável dependente do modelo é Desempenho (DESEM) que é a razão da soma do valor de mercado do patrimônio líquido e do valor contábil da dívida e o valor contábil dos ativos e é o usado em estudos anteriores da relação entre *net trade cycle* e desempenho (Baños-Caballero *et al.*, 2014; Kieschnick *et al.*, 2013).

Quatro variáveis de controle foram incluídas para garantir melhor ajuste do modelo, a saber:

(a) Tamanho da empresa (TAM): o tamanho de uma empresa pode influenciar a gestão de capital de giro. Empresas maiores podem demandar maiores investimentos em capital de giro por conta de níveis de vendas mais altos e, por conta de seu tamanho, podem também ser capazes de estabelecer relações com fornecedores que são importantes para reduzir investimentos em capital de giro (Kieschnick *et al.*, 2006). Neste estudo o tamanho das empresas foi calculado pelo logaritmo dos ativos totais.

(b) Alavancagem (ALAV): o grau de dívida influencia decisões relacionadas à gestão de estoque. Gill, Biger e Mathur (2010) apresentam uma relação negativa significativa com desempenho, o que significa que quanto maior a alavancagem de uma empresa, pior é seu desempenho. Neste estudo, alavancagem foi calculada pela razão entre dívida total e total de ativos.

(c) Rentabilidade (RENTA): a rentabilidade é medida pelo lucro operacional bruto, definido como vendas menos custos de caixa dos produtos vendidos e é dividido pelo total de ativos menos os ativos financeiros (DeLoof, 2003). Neste estudo, o cálculo da RENTA é o lucro operacional sobre o total de ativos.

(d) Oportunidade de crescimento (CRESC): neste estudo, oportunidade de crescimento é medida pela razão entre o valor contábil de intangíveis, ativos e total de ativos como apresentado no estudo de Baños-caballero *et al.* (2014). Esta variável mostra o investimento em ativos que fornecem novas fontes de crescimento.

As variáveis usadas neste estudo são apresentadas na Tabela 2:

Tabela 2
Sumário das variáveis

Variáveis	Acrônimo	Definição	Sinal esperado	Estudos base ^a
Variável explicativa				
<i>Net trade cycle</i>	NTC	Soma do prazo médio de recebimento, giro do estoque e prazo médio de pagamento	(+) (-)	(1) (6)
Variável dependente				
Desempenho	DESEMP	Razão da soma do valor de mercado do patrimônio líquido e do valor contábil da dívida com o valor contábil dos ativos		(1) (2) (7)
Variáveis de controle				
Tamanho da empresa	TAM	Logaritmo natural de vendas	(+)	(1) (2) (3) (4)
Alavancagem	ALAV	Razão do total de dívidas para o total de ativos	(-)	(1) (3)
Rentabilidade	RENTA	Retorno sobre ativos	(+)	(1) (4)
Oportunidades de crescimento	CRESC	Valor contábil de ativos intangíveis para o total de ativos	(+)	(1)

Nota: (a) Estudos base: (1) Baños-caballero *et al.* (2014); (2) Kieschnick *et al.* (2013); (3) Palombini & Nakamura (2012); (4) DeLoof (2003); (5) Afza & Sajid (2008); (6) Shin & Soenen (1998); (7) Almeida & Eid Jr (2014).

3.3 Modelo de análise técnica

Os dados deste estudo foram tratados no Stata usando a técnica de Regressão Múltipla e dados em painel que, de acordo com Wooldrige (2016), analisa as variações das unidades transversais simultaneamente com as variações das unidades individuais ao longo do tempo. O seguinte modelo de regressão múltipla foi proposto para testar a não linearidade do comportamento do estoque com desempenho e sua significância em empresas brasileiras não financeiras listadas no B3:

$$DESEMP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 NTC_{i,t} + \beta_2 NTC_{i,t}^2 + \beta_3 TAM_{i,t} + \beta_4 ALAV_{i,t} + \beta_5 ROA_{i,t} + \beta_6 CRESC_{i,t} + \sum_j^{j-1} \beta_j ANO + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Testes foram realizados para este modelo de regressão a fim de verificar o melhor modelo a ser usado e também para detectar e tratar a presença de outliers, multicolinearidade, heterocedasticidade e autocorrelação. Além disso, a forma quadrada do NTC foi incluída para revelar a influência da não linearidade do NTC no desempenho, seguindo a abordagem de Baños-caballero *et al.* (2014). Também usamos o método de momentos generalizados para lidar com questões de endogeneidade baseado no estimador de Arellano e Bond (1991).

Portanto, é possível determinar o ponto de inflexão para desempenho usando os coeficientes do *net trade cycle*, e este ponto é calculado de acordo com a seguinte fórmula:

$$Pontodeinflexão = -\beta_1/2\beta_2 \quad (3)$$

Onde: β_1 é o coeficiente da variável na forma linear e β_2 é o coeficiente na forma quadrada. Ponto de inflexão é um ponto na curva onde o sinal de curvatura muda, e neste caso, o tamanho ideal de estoque. Nesta etapa, é esperado que haja uma relação diferente de sinais entre o primeiro e segundo coeficientes angulares do modelo, seguindo uma abordagem não linear que representa a presença de um ponto de inflexão de estoque e desempenho.

4. Resultados

Esta seção apresenta a discussão dos resultados. O objetivo é mostrar a relação entre gestão de estoque e desempenho para verificar a existência de uma relação não linear entre as variáveis por conta da existência de um ponto de inflexão nesta relação. Por fim, este artigo apresenta uma análise dos resultados referente à verificação de robustez. Os dados deste estudo foram obtidos no banco de dados da Economatica e a amostra corresponde às empresas brasileiras não financeiras listadas na B3 de 2010 à 2018. Possíveis *outliers* encontrados durante a análise deste estudo foram tratados com a técnica de winsorização a 0,05 em cada cauda.

4.1 Estatística descritiva

Antes de analisar os resultados, apresentamos os dados descritivos, mostrando a composição dos dados no modelo proposto. A Tabela 3 apresenta o número de observações, média, desvio-padrão, máximo e mínimo e algumas estatísticas descritivas do modelo de Regressão, que mostra que o desempenho médio é 0,98% e o *net trade cycle* médio é 104,43 dias.

Tabela 3

Estatística descritiva

Variáveis	Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
DESEMP	1.194	0,9829984	1,19344	-,2577339	24,18373
NTC	1.143	104,4276	138,0656	-391,6232	531,4668
TAM	1.412	21,04444	2,217196	10,52451	26,79697
ALAV	1.442	0,3340592	0,3235645	0	7,009169
RENTA	1.441	0,6208512	22,83619	-10,35011	866,7535
CRESC	1.252	0,2397398	4,749309	-3,727607	121,8832

Notas: Variáveis: DESEMP – Desempenho; NTC – *Net trade cycle*; TAM – Logaritmo das vendas; ALAV - Alavancagem; RENTA – Rentabilidade; CRESC – Oportunidades de Crescimento.

A Tabela 4 apresenta a matriz de correlação do modelo proposto. Os dados mostram que as variáveis têm baixa correlação entre elas (todas abaixo de 0.5), o que corresponde a um bom índice de endogeneidade e autocorrelação dos regressores. Além disso, o teste VIF foi usado para verificar a presença de multicolinearidade entre as variáveis e a média do VIF no modelo foi 3,20, o que mostra a não existência de problema de multicolinearidade.

Tabela 4

Matrix de Correlação

	DESEMP	NTC	TAM	ALAV	RENTA	CRESC
DESEMP	1,0000					
NTC	-0,1785***	1,0000				
TAM	0,1640***	-0,2287***	1,0000			
ALAV	-0,0136	-0,0223	0,1410***	1,0000		
RENTA	0,4339***	-0,2264***	0,3511***	-0,0806***	1,0000	
CRESC	0,1430***	-0,2384***	0,2852***	0,0236	0,3668***	1,0000

Notas: Variáveis: DESEMP – Desempenho; NTC – *Net trade cycle*; TAM – Logaritmo das vendas; ALAV - Alavancagem; RENTA – Rentabilidade; CRESC – Oportunidades de Crescimento.

*, **, *** Significância estabelecida em níveis de 10, 5 e 1 por cento, respectivamente. *, **, ***

4.2 Efeitos do *net trade cycle* no desempenho por valor agregado

A regressão não linear com efeitos fixos foi usada para verificar a relação entre o desempenho e o *net trade cycle*. Este modelo foi escolhido com base nos testes propostos na metodologia e os resultados são apresentados na Tabela 5. Importante notar que o *net trade cycle* representa níveis mais baixos de estoque e seu quadrado diz respeito a níveis mais altos de estoque e que a ideia de uma abordagem não linear é para demonstrar o ponto da curva em que o sinal da curvatura muda, i.e., o tamanho ideal de estoque.

Os resultados obtidos no modelo proposto confirmam a hipótese nula (H0) deste estudo em que não há relação entre o *net trade cycle* e o desempenho de empresas brasileiras não financeiras. Isto implica a não existência de um ponto de inflexão entre o desempenho e o *net trade cycle* entre empresas brasileiras não financeiras no período analisado por conta da falta de significância nos dois coeficientes do *net trade cycle* (NTC e NTC²). Este achado pode ser analisado da perspectiva da falta de estoque, ou seja, o nível do estoque afeta o desempenho da empresa por conta da falta de produtos e a probabilidade da perda de clientes e, portanto, perda de vendas, como mostrado por Corsten e Gruen (2004).

Como os resultados mostram, as variáveis adicionais neste estudo, introduzidas para controlar possíveis influências no desempenho das empresas, apresentaram nível de significância. Desta forma, há três variáveis significantes no modelo proposto. O tamanho da empresa é significativamente negativo enquanto que o nível de dívida e rentabilidade são significativamente positivos para o desempenho das empresas. Além disso, note que o tamanho, alavancagem e rentabilidade têm forte relação com o desempenho medido pelo valor das empresas.

Pode-se observar que outros fatores relacionados à gestão de estoque e políticas de crédito afetam o desempenho de empresas brasileiras não financeiras no período analisado. Desta forma, as empresas analisadas não apresentaram um ponto de inflexão com o *net trade cycle* e o desempenho, o que indicaria um nível ideal de inventário, pagamento de fornecedores e recebimento de clientes.

Tabela 5
Resultados estimados

Variáveis do modelo	DESEMP - Desempenho (Q de Tobin)	
	Sinal esperado	Modelo de Efeitos Fixos
Intercepto		3.5309***
NTC	(+)	-0.0449
NTC ²	(-)	0.0041
TAM	(+)	-0.1343***
ALAV	(-)	0.6055***
RENTA	(+)	1.2100***
CRESC	(+)	0.0208
Observações		1050
Dummy para ano		Yes
R-quadrado ajustado		0.148

Nota: DESEMP=Q de Tobin; NTC é o *net trade cycle* dividido por 100 e NTC² é seu quadrado; TAM=tamanho; ALAV=alavancagem; CRESC= oportunidades de crescimento; e ROA=retorno sobre o ativo. Significância estabelecida em níveis de 10, 5 e 1 por cento, respectivamente. *, **, ***

4.3 Verificação de Robustez

Para verificar a robustez empírica e teórica dos resultados, as mesmas análises foram realizadas usando o retorno sobre ativos (ROA) como variável dependente. Esta abordagem foi usada por Baños-caballero *et al.* (2014) em sua verificação de robustez e os mesmos resultados foram encontrados quando o desempenho foi analisado a partir da perspectiva de valor e rentabilidade, enquanto Deloof (2003) apresenta uma relação negativa significativa entre receita operacional bruta e *net trade cycle*.

A Tabela 6 mostra que o uso do desempenho medido pela ROA implica que existe um ponto ideal na gestão de estoque e desempenho, isto porque os resultados da regressão mostram a existência de uma relação estatística de U invertido entre rentabilidade, *net trade cycle* e seu quadrado. Portanto, esses resultados corroboram os achados de Baños-caballero *et al.* (2014), Baños-Caballero *et al.* (2019), Le (2019) e Panda e Nanda (2018). Desta forma, os coeficientes das variáveis do *net trade cycle* nos permitem determinar nesta amostra o ponto de inflexão na relação entre o desempenho das empresas e o *net trade cycle*. O ponto de inflexão encontrado foi de 256,62 dias, i.e., o ponto de inflexão do modelo que representa a estrutura ótima do NTC em termos de desempenho.

Os resultados indicam que níveis mais baixos de estoque melhoram o desempenho por conta da possibilidade de as empresas aumentarem e melhorarem suas vendas e políticas de crédito como mostrado por Baños-caballero *et al.* (2014), Baños-Caballero *et al.* (2019), Le (2019) e Panda e Nanda (2018). O segundo momento em que um aumento no nível de estoque se relaciona com uma queda no desempenho mostra que maiores níveis de estoque resultam em baixo giro de estoque, políticas de crédito muito longas e custos de oportunidades perdidas. Esses resultados corroboram os achados de Baños-caballero *et al.* (2014); Deloof (2003); Kieschnick *et al.* (2013), o que quer dizer que ao avaliar o desempenho a partir da rentabilidade, as hipóteses H1 e H2 estariam confirmadas, em que baixos níveis de estoque têm relação positiva com o desempenho enquanto alto níveis de estoque estão negativamente relacionados ao desempenho.

Tabela 6

Resultados estimados da verificação de robustez

Variáveis do modelo	Perspectiva de valor	Perspectiva da rentabilidade
	DESEMP – Q de Tobin	ROA – Retorno sobre o ativo
Intercepto	3.5309***	-0.2200
NTC	-0.0449	0.0349**
NTC ²	0.0041	-0.0068***
TAM	-0.1343***	0.0139*
ALAV	0.6055***	-0.0995**
ROA	1.2100***	
CRESC	0.0208	0.0469***
Observações	1050	1241
Dummy de ano	Yes	Yes
R-quadrado ajustado	0.148	0.142

Notas: DESEMP= Q de Tobin; NTC é o *net trade cycle* dividido por 100 e NTC² é seu quadrado; TAM; ALAV=Alavancagem; CRESC=oportunidades de crescimento; e ROA=retorno sobre o ativo.

Significância estabelecida em níveis de 10, 5 e 1 por cento, respectivamente. *, **, ***

Portanto, este estudo mostra que a relação entre o *net trade cycle* e o desempenho de empresas brasileiras é apresentado como não significativa, quando retratada a partir da perspectiva de valor, o que significa que os acionistas apenas consideram se a empresa está sendo lucrativa. A análise das empresas brasileiras da perspectiva da rentabilidade reflete a tomada de decisão das empresas, que se baseia em aumento de desempenho para atingir seus objetivos. As empresas também levam em consideração o *net trade cycle* como uma variável significativa que apresenta um nível ótimo com desempenho.

Além disso, a variável independente foi dividida para testar parte do NTC separadamente e verificar se os resultados são confirmados (Tabela 7). Os resultados corroboram a ideia de que uma gestão de estoque eficiente reflete na eficiência operacional da empresa na busca de custos de estoque mais baixos e maior lealdade por parte de sua clientela, devido ao fato de que a valorização dos estoques não deve ser analisada apenas levando em consideração índices que medem sua rotatividade, mas também devem considerar as políticas de crédito tanto dos clientes como dos fornecedores. Portanto, esses resultados mostram que uma relação não linear não é apresentada em termos de estoque separadamente, mas como um todo, combinando com políticas de crédito aos clientes e dos fornecedores.

Tabela 7

Resultados estimados da verificação de robustez (decomposição das variáveis independentes)

Variáveis do modelo	Perspectiva de valor			Perspectiva de rentabilidade		
	PERF	PERF	PERF	ROA	ROA	ROA
Intercepto	3.4512***	3.4035***	3.6423***	-0.2938*	-0.2024	-0.2084
PMR	-0.1629			0.0044		
PMR ²	0.0454*			0.0003		
GE		-0.2014			-0.0111	
GE ²		0.0490			-0.0039	
PMP			-0.3870**			-0.1285***
PMP ²			0.1541*			0.0518***
TAM	-0.1288***	-0.1263***	-0.1364***	0.0181**	0.0145*	0.0159**
ALAV	0.6175***	0.6181***	0.6335***	-0.1076***	-0.1080***	-0.1005**
ROA	1.1910***	1.1881***	1.0978***			
CRESC	0.0305	0.0147	0.0208	0.0507***	0.0472***	0.0466***
Observações	1050	1050	1050	1241	1241	1241
Ano Dummy	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
R-quadrado ajustado	0.151	0.150	0.156	0.127	0.135	0.155

Notas: DESEMP= Q de Tobin; PMR= prazo médio de recebimento dividido por 100 e PMR² é seu quadrado; GE= giro de estoque dividido por 100 e GE² é seu quadrado; PMP=prazo médio de pagamento dividido por 100 e PMP² é seu quadrado; TAM=tamanho; ALAV=alavancagem; CRESC=oportunidades de crescimento; e ROA=retorno sobre ativos. Significância estabelecida em níveis de 10, 5 e 1 por cento, respectivamente. *, **, ***

Por último, o método dos momentos generalizados (GMM) foi usado para lidar com possíveis problemas de endogeneidade, como mencionado na seção de método. Os modelos foram estimados usando o estimador GMM de duas etapas, baseado em Arellano e Bond (1991), que nos permite controlar endogeneidade usando instrumentos. Especificamente, as variáveis dependentes foram usadas nos modelos, defasadas em quatro períodos, como instrumentos nas diferentes equações, seguindo os procedimentos usados por Baños-Caballero *et al.* (2014). Esta abordagem diz respeito a problemas de endogeneidade que as relações observadas entre o desempenho das empresas e características específicas das empresas refletem apenas o efeito das variáveis independentes no desempenho delas. Os resultados estão de acordo com achados obtidos anteriormente, como mostrado na Tabela 8, de uma relação não linear entre estoque e rentabilidade, mas, não, a variável de valor agregado, corroborando a ideia de que acionistas brasileiros não estão preocupados com fatores internos, como, por exemplo a gestão de estoque ser um fator que impulsiona valor, mas com a rentabilidade operacional da empresa.

Tabela 8

Resultados estimados da verificação de endogeneidade usando os modelos GMM

Variáveis do modelo	Perspectiva do valor	Perspectiva da rentabilidade
	DESEMP – Q de Tobin	ROA – Retorno sobre ativo
Intercepto	3,9944***	0,1766
L1,IV	0,2811**	0,3388***
L2,IV	-0,2163**	-0,1286**
L3,IV	-0,0188	0,0872*
L4,IV	0,0379	-0,0732
NTC	-0,0364	0,0535***
NTC ²	-0,0218	-0,0077***
TAM	-0,1543***	-0,0068
ALAV	0,5237	-0,1175*
ROA	0,3405	
CRESC	0,1463***	0,0517***
Observações	453	579
Wald Chi-Square	42,29	82,36
Prob, Chi quadrado	0,00	0,00

Notas: As variáveis instrumentais são variáveis dependentes de quatro intervalos que variam de L1IV à L4.IV; DESEMP=Q de Tobin; NTC=*net trade cycle* dividido por 100 e NTC² é seu quadrado; TAM=tamanho; ALAV=alavancagem; CRESC=oportunidades de crescimento; e ROA=retorno sobre ativo. Significância estabelecida em níveis de 10, 5 e 1 por cento, respectivamente. *, **, ***

5. Conclusões

O objetivo deste estudo foi avaliar os efeitos da gestão de estoque no desempenho e identificar a existência de um ponto de inflexão do *net trade cycle* de empresas não financeiras listadas na B3 de 2010 a 2018. A regressão múltipla não linear foi usada e os dados extraídos da base de dados da Economatica. A amostra é composta de empresas brasileiras não financeiras cotadas e listadas na B3. A regressão linear simples foi aplicada para cada empresa e todas aquelas que apresentaram uma relação significativa entre estoque e receita foram selecionadas. A amostra final foi composta de 92 empresas com 557 observações empresa por ano.

Os resultados confirmam, em primeira instância, a hipótese H0, ou seja, não há relação entre *net trade cycle* e desempenho. A razão é que o modelo que usa Q de Tobin para medir desempenho não apresenta uma relação significativa entre os coeficientes do *net trade cycle* (NTC e NTC²) e desempenho medidos da perspectiva de valor das empresas. Entretanto, quando as empresas são avaliadas da perspectiva da rentabilidade (ROA), os resultados mostram a presença de uma relação de U invertido entre *net trade cycle* e desempenho. Estes resultados estão de acordo com aqueles reportados por Baños-caballero *et al.* (2014), que mostram a existência de um nível ideal, que neste estudo é de 256.62 dias.

Estes resultados apresentam diretrizes práticas relevantes para empresas brasileiras e pesquisadores que analisam desempenho relacionado ao *net trade cycle*. Primeiramente, como os resultados mostram a presença de um ponto de inflexão do *net trade cycle* e rentabilidade, as empresas podem otimizar a gestão de ativos de curto prazo. Segundo, nossos resultados indicam diferenças entre as perspectivas de valor e de rentabilidade nas empresas brasileiras, sugerindo que acionistas brasileiros não estão preocupados com a gestão de estoque, mas se a empresa está sendo gerida de forma lucrativa. Estoques são um ativo que representa uma quantidade relevante de investimentos de curto prazo para as empresas. Desta forma, a identificação da existência de um nível ótimo entre investimento em estoque e desempenho e criação de valor é justificada porque contribui com um melhor entendimento sobre se há um nível ideal de inventário ou não.

As limitações deste estudo incluem o fato de que os fatores externos que influenciam a tomada de decisão relacionada ao desempenho, e.g., eventos macroeconômicos e políticas de regulação não foram abordados nesta análise e, portanto, podem ter influenciado os resultados deste estudo. Consequentemente, deve-se ter em mente que o desempenho medido é influenciado por esses fatores e, dessa forma, não está limitado apenas aos fatores inerentes à gestão do capital de giro e à gestão de estoque das empresas.

Referências

- Afrifa, G. A., & Tingbani, I. (2018). Working capital management, cash flow and SMEs' performance. *International Journal of Banking, Accounting and Finance*, 9(1), pp. 19–43. <https://doi.org/10.1504/IJBAAF.2018.089421>
- Afza, T., & Sajid, M. (2008). Working capital approaches and firm's returns in Pakistan. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, (1), pp. 25–36.
- Almeida, J. R. de, & Eid Jr, W. (2014). Access to finance, working capital management and company value: Evidences from Brazilian companies listed on BM & FBOVESPA. *Journal of Business Research*, 67(5), pp. 924–934. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.07.012>
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), pp. 277–297. <https://doi.org/10.2307/2297968>.
- Baños-Caballero, S., García-teruel, P. J., & Martínez-solano, P. (2014). Working capital management, corporate performance, and financial constraints. *Journal of Business Research*, 67(3), pp. 332–338. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.01.016>
- Baños-Caballero, S., García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2019). Net operating working capital and firm value: A cross-country analysis. *BRQ Business Research Quarterly*. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2019.03.003>
- Chauhan, Gaurav S., & Banerjee, P. (2018). Financial constraints and optimal working capital – evidence from an emerging market. *International Journal of Managerial Finance*, 14(1), pp. 37–53. <https://doi.org/10.1108/IJMF-07-2016-0131>
- Chauhan, Gaurav Singh. (2019). Are working capital decisions truly short-term in nature? *Journal of Business Research*, (99)238–253. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.02.032>
- Corsten, D., & Gruen, T. (2004). Stock-Outs cause Walkouts. *Harvard Business Review*, 82(5), 26–28.
- da Costa, R., Macedo, A., Câmara, S., & Batista, P. (2013). A influência da gestão do capital de giro no desempenho financeiro de empresas listadas na bm&fbovespa (2001-2010). *Revista Contabilidade e Controladoria*, 5(1), pp. 65–81. doi: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v5i1.29544>

- Deloof, M. (2003). Does working capital management affect profitability of Belgian firms? *Journal of Business Finance and Accounting*, 30(3-4), 573-587. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00008>
- Elsayed, K., & Wahba, H. (2016). Reexamining the relationship between inventory management and firm performance: An organizational life cycle perspective. *Future Business Journal*, 2(1), pp. 65-80. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2016.05.001>
- Emery, G. W. (1987). An optimal financial response to variable demand. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 22(2), 209-225. <https://doi.org/10.2307/2330713>
- Enqvist, J., Graham, M., & Nikkinen, J. (2013). The impact of working capital management on firm profitability in different business cycles: evidence from Finland. *Research in International Business and Finance*, 32(1), 36-49. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2014.03.005>
- Gill, A., Amiraslany, A., Obradovich, J., & Mathur, N. (2019). Efficient working capital management, bond quality rating, and debt refinancing risk. *Managerial Finance*, 45(7), 869-885. <https://doi.org/10.1108/MF-06-2018-0269>
- Gill, A., Biger, N., & Mathur, N. (2010). The relationship between working capital management and profitability: evidence from the United States. *Business and Economics Journal*, 10(1), 1-9. Recuperado de: https://astonjournals.com/manuscripts/Vol2010/BEJ-10_Vol2010.pdf
- Gupta, D., Gurnani, H., & Chen, H.-W. (2010). When do retailers benefit from special ordering? *International Journal of Inventory Research*, 1(2), 150-173. doi: <https://doi.org/10.1504/IJIR.2010.031461>
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. Recuperado de [https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA549_Fall%202012/Session%205/5_Jensen_Meckling%20\(1976\).pdf](https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA549_Fall%202012/Session%205/5_Jensen_Meckling%20(1976).pdf)
- Kieschnick, R., Laplante, M., & Moussawi, R. (2013). Working capital management and shareholders' wealth. *Review of Finances*, 17(5), pp. 1827-1852. <https://doi.org/10.1093/rof/rfs043>
- Kieschnick, R., LaPlante, M., & Moussawi, R. (2006). Corporate working capital management: Determinants and Consequences. *International Journal of Managerial Finance*, 3(2), 164-177. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/242506805_Corporate_working_capital_management_Determinants_and_Consequences
- Kim, B., & Kim, S. (2016). Inventory types and their effects on sales. *International Journal of Inventory Research*, 3(2), 115-133. <https://doi.org/10.1504/IJIR.2016.080315>
- Kroes, J. R., & Manikas, A. S. (2014). Int. J. Production Economics Cash flow management and manufacturing firm financial performance: A longitudinal perspective, 148, 37-50. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2013.11.008>
- Le, B. (2019). Working capital management and firm's valuation, profitability and risk: Evidence from a developing market. *International Journal of Managerial Finance*, 15(2), 191-204. <https://doi.org/10.1108/IJMF-01-2018-0012>
- Muller, M. (2011). *Essential of inventory management*. HarperCollins Leadership.
- Palombini, N., & Nakamura, W. (2012). Key factors in working capital management in the brazilian market. *Revista de Administração de Empresas*, 52(1), 55-69. Doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-75902012000100005>.
- Panda, A. K., & Nanda, S. (2018). Working capital financing and corporate profitability of Indian manufacturing firms. *Management Decision*, 56(2), 441-457. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2017-0698>
- Prasad, P., Narayanasamy, S., Paul, S., Chattopadhyay, S., & Saravanan, P. (2019). Review of Literature on Working Capital Management and Future Research Agenda. *Journal of Economic Surveys*, 33(3), 827-861. <https://doi.org/10.1111/joes.12299>

- Scherr, F. C. (1989). *Modern working capital management: text and cases*. London: Prentice-Hall International.
- Schiff, M., & Lieber, Z. (1974). A model for the integration of credit and inventory management. *The Journal of Finance*, 29(1), 133–140. Recuperado de <https://books.google.com.br/books?id=HGXIDwAAQBAJ&pg=PA133&lpg=PA140#v=onepage&q&f=false>
- Shah, R., & Shin, H. (2007). Relationships among information technology, inventory, and profitability: An investigation of level invariance using sector level data. *Journal of Operations Management*, 25, 768–784. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.01.011>
- Shin, H.-H., & Soenen, L. (1998). Efficiency of working capital management and corporate profitability. *Financial Practice and Education*, 1(734), 37–45.
- Wooldridge, J. (2016). *Introductory econometrics: A modern approach*. Nelson Education.

Diretrizes aos Autores

1. Regras para submissão de artigos

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

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

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

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

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

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

2. Conteúdo e formatação dos artigos

Para submissão, os artigos devem conter:

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

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

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

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

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

Palavras-chave: Educação; Pesquisa; Contabilidade.

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

3. Tabelas e Figuras¹

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

3.1 Tabelas

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

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

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

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

3.2 Figuras

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

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

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

4. Citações e Referências

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