

ISSN 1981-8610

CC BY

repec

Versão em Português

Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade

Journal of Education and Research in Accounting

REPeC, Brasília, v. 17, n. 3, jul./set. 2023

Disponível online em www.repec.org.br

DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v17i3>

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 das Neves, Doutora, Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS)
José Elias Feres de Almeida, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
Márcia Martins Mendes de Luca, Doutora, Universidade Federal do Ceará (UFC)
Robson Zuccolotto, Doutor, Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)
Vinicius Gomes Martins, Doutor, Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)

COMITÊ CIENTÍFICO INTERNACIONAL

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

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

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

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

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

Jailson Belfort, Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Brasil

BIBLIOTECÁRIA

Lúcia Helena Alves de Figueiredo, 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 – 2023



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

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

Trimestral

ISSN: 1981-8610

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

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

CDU-657

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

Palavra do Editor

Caro(a) leitor(a), estamos entregando o terceiro número do ano de 2023. Gostaria de aqui informar e parabenizar os artigos que serão publicados nesta edição, além de agradecer a todos os autores que submeteram seus artigos, mas que, infelizmente, não tiveram seus textos aprovados.

O primeiro artigo convidado é escrito por Vinícius Gomes Martins e Giuseppe Trevisan. Os professores trazem à tona a endogeneidade e a importância dos quase-experimentos para a inferência causal nas pesquisas em Contabilidade. Principalmente demonstrando os modelos e estudos na área.

Neste número, o segundo artigo é escrito por João Fernandes Barcellos, Nadia Cardoso Moreira e Silvania Neris Nossa. Este artigo analisa se a intangibilidade, o capital de giro e a gestão do capital de giro influenciam o nível de dificuldade financeira das empresas. Sobre os resultados, quanto maior capital de giro e melhor a sua gestão, menor é a probabilidade de a empresa estar em dificuldade financeira. Aumentar o capital de giro e melhorar a sua gestão reduz a probabilidade de empresas em dificuldade financeira entrarem em níveis mais severos, que podem se tornar irreversíveis. Não foram encontradas evidências com relação à intangibilidade.

O terceiro artigo é escrito por Alann Inaldo Silva de Sá Bartoluzzio, Fernanda Filgueiras Sauerbronn e Cláudia Ferreira da Cruz. O artigo tem como objetivo apresentar e exemplificar a Análise Situacional (SA, na sigla em inglês), seus pressupostos teóricos e procedimentais, para viabilizar a sua aplicação nos estudos em Contabilidade. O texto apresenta uma alternativa analítica não limitada aos níveis micro, meso ou macro dos eventos. Ciente das complexidades sociais, o ensaio viabiliza o reconhecimento das ecologias operantes na situação, reposicionando a pesquisa em níveis individuais, coletivos e discursivos. Com a SA, pesquisadores podem desenvolver um modelo de investigação que desafia o status quo e evidencia facetas inexploradas em situações complexas.

O quarto artigo é escrito por Mikaéli da Silva Giordani, Inaê de Sousa Barbosa e Roberto Carlos Klann. Esse artigo tem como objetivo analisar a relação entre o uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas e a prática de gerenciamento de resultados. Os achados evidenciaram uma relação positiva entre o uso do LinkedIn pelos CEOs com a prática de gerenciamento de resultados por accruals; entretanto, esta mesma relação não foi identificada para o gerenciamento de resultado por atividades reais. O teste de sensibilidade realizado indicou que o uso do LinkedIn pelos CEOs se relaciona positivamente com as práticas de AEM, tanto para aumentar quanto para reduzir os lucros das empresas analisadas.

O quinto artigo, escrito por Gabriel de Vasconcelos Rosa e Henrique Portulhak, tem como objetivo investigar a contribuição do Congresso ANPCONT para a pesquisa em Contabilidade Aplicada ao Setor Público (Casp). Apresentam-se as características dos trabalhos discutidos nas áreas temáticas de Casp, identifica-se sua conversibilidade em publicações definitivas e indicam-se as características dessas publicações definitivas. Os trabalhos em Casp obtiveram uma conversibilidade inferior à conversibilidade geral identificada em estudos anteriores. Uma maior quantidade de trabalhos apresentados em determinado evento não resultou em maior conversão em periódicos. Nota-se uma dominância do paradigma New Public Management, da abordagem quantitativa e das estratégias documentais; um maior emprego de teorias econômicas; municípios como campo empírico preferencial; e o protagonismo de temas como eficiência e gestão fiscal.

O sexto artigo é escrito por Flávia de Oliveira Rapozo e Talles Vianna Brugni. Este artigo teve como objetivo analisar a influência dos arranjos flexíveis de trabalho (AFT) no equilíbrio trabalho-lar (ETL) e estresse tecnológico (ET). Além disso, foi verificado o efeito do ETL e do ET na satisfação com o trabalho (ST) de contadores, funcionários de empresas contábeis e de auditoria no Brasil. Os resultados demonstram que o AFT tem efeito positivo sobre o ET, e este impacta negativamente a ST. Porém, não se mostrou estatisticamente significativo quanto ao impacto sobre o ETL. Os achados **Gerlando Lima, PhD.**

Editor-Chefe.

Efeitos da Intangibilidade, do Capital de Giro e da Gestão do Capital de Giro na Dificuldade Financeira Empresarial Multinível

João Fernandes de Barcelos

<https://orcid.org/0009-0003-2359-8279>

Nadia Cardoso Moreira

0000-0002-9085-6595

Silvania Neris Nossa

<https://orcid.org/0000-0001-8087-109X>

Resumo

Objetivo: Analisar se a intangibilidade, o capital de giro e a gestão do capital de giro influenciam o nível de dificuldade financeira das empresas.

Método: Foi utilizada uma métrica de dificuldade financeira que separa as empresas entre 3 níveis de dificuldade financeira, diferindo de grande parte da literatura, que só separa as que estão, ou não, em dificuldade financeira. Foi utilizado um modelo Probit Ordenado para Dados em Painel, com uma amostra de 1.968 observações de empresas listadas na B3, de 2011 a 2020.

Resultados: Quanto maior o capital de giro e melhor a sua gestão, menor é a probabilidade de a empresa estar em dificuldade financeira. Aumentar o capital de giro e melhorar a sua gestão reduz a probabilidade de empresas em dificuldade financeira entrarem em níveis mais severos, que podem se tornar irreversíveis. Não foram encontradas evidências com relação à intangibilidade.

Contribuições: Os resultados encontrados contribuem tanto para literatura, que ainda não tem evidências empíricas sobre o tema em um país com baixa concorrência entre as instituições financeiras, quanto para os profissionais de consultoria em contabilidade, empresários, bem como reguladores que podem utilizar os resultados deste estudo para evitar, mitigar ou lidar melhor com situações financeiras desfavoráveis às empresas e que, inclusive, podem afetar o mercado financeiro como um todo.

Palavras-chave: Níveis de Dificuldade Financeira; Risco Empresarial; Ativos Intangíveis; Crises Financeiras; B3.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 4/11/2022. Pedido de revisão em 29/12/2022. Rodada 2: Resubmetido em 24/2/2023. Pedido de revisão em 3/04/2023. Rodada 3: Resubmetido em 2/5/2023. Aceito em 9/02/2023 por Vinícius Gomes Martins, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2023. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Este trabalho tem por objetivo testar se a intangibilidade, o capital de giro e a gestão de capital de giro podem impactar o nível de dificuldade financeira das empresas. Em tempos de muita volatilidade e incertezas, como em períodos de crises financeiras, faz-se necessário precaver as empresas e sinalizar o que é positivo e negativo para manutenção de robustez e perenidade (Zarb, 2018; Exame, 2023a). Para obter sucesso no fornecimento de recursos, é importante que o profissional que avalia a demanda tenha habilidade para a distinção de empresas com mais saúde financeira ou não, pois, para as instituições financeiras que fornecem recursos, é nesta fase que os profissionais garantem a alocações de recursos, riscos e retornos (Lizares & Bautista, 2020; Exame, 2023a). E os resultados de pesquisas empíricas podem ajudar a identificar empresas com mais probabilidade de entrar em dificuldade financeira e, com isso, os profissionais podem desenvolver habilidades para a seleção de empresas antes do fornecimento de recursos, inclusive de precificação do risco, uma vez que a ocorrência de crises financeiras e a variação nas taxas de juros podem afetar os devedores, bem como os fornecedores de recursos (Lizares & Bautista, 2020; Exame, 2023a).

A economia é constituída a partir do funcionamento bem-sucedido das empresas (Gregova, Valaskova & Adamko, 2020; Zanon & Dantas, 2020). Com um rápido desenvolvimento da globalização econômica, o ambiente com o qual as empresas lidam tem se tornado mais complexo e mais imprevisível, o que eventualmente as leva a situações financeiras desfavoráveis (Zhang & Wang, 2014).

A dificuldade financeira empresarial está fortemente conectada com consequências não desejáveis, tais como: demissões, inadimplência, ausência de distribuição de dividendos, queda no preço das ações das empresas, dificuldades em captar recursos e conseguir crédito com instituições financeiras (Gregova et al., 2020). No mercado brasileiro, é reduzido o número de bancos, comparativamente com outros países, e isso pode aumentar o custo de capital para o meio empresarial. Além da saúde financeira do tomador de empréstimo, Radebaugh e Gray (1993) afirmam que o custo de capital para as empresas pode estar em função de: inflação, questões internacionais, regulação contábil, crescimento econômico, educação das partes envolvidas, questões sociais, ambientais, ambiente legal *code-law/common-law*, tributação, proteção aos acionistas, sistema político. Vieira Filho e Funchal (2016) ressaltam que, no mercado brasileiro, existem poucas opções de crédito para o meio empresarial, há registro de eventos de corrupção, trata-se de um ambiente com pouco reconhecimento dos interesses dos sócios minoritários em comparação aos sócios majoritários. E neste contexto, o Brasil se mostra um ambiente propício para estudos sobre a dificuldade financeira de empresas, pois o mercado de capitais se mostra menos expressivo, poucos setores têm acesso a recursos com subsídio do governo brasileiro e, adicionado a isso, Vieira Filho e Funchal (2016) chamam a atenção para as altas taxas de juros aplicadas no Brasil. Duarte et al. (2020) concordam com Vieira Filho e Funchal (2016), ao analisarem a oferta de crédito durante a pandemia. As empresas com dificuldade financeira foram penalizadas com custo de capital mais alto, comparativamente àquelas em contexto financeiro melhor (Duarte et al., 2020). Inclusive, as empresas com boa saúde financeira têm crédito aprovado com mais facilidade e, com isso, enxugam o mercado de crédito, sobrando para as empresas em dificuldade financeira as opções de crédito com custo de capital mais alto (Duarte et al., 2020).

Com esses cenários negativos evidenciados, observa-se que gestores e analistas financeiros têm necessidade de estudar a dificuldade financeira empresarial para entender os fatores que levam à dificuldade financeira e tentar evitá-la ou contorná-la (Gregova et al., 2020; Exame, 2023a). A justificativa para se estudar o tema é que, ao trazer uma compreensão maior de tal situação desfavorável, os agentes econômicos podem se preparar para cenários de dificuldades com mais precisão em suas ações, podendo criar alternativas e gerar novas formas de proteção (Exame, 2023a), seja alocando melhor o capital de acordo com o cenário projetado, seja expandindo os negócios ou se reestruturando (Kovacova & Kliestik, 2017; Sant'Anna et al., 2022) e ainda por meio de monitoramento de taxas de juros contratadas (Exame, 2023a; Exame 2023b).

Observa-se que a literatura trata dificuldade financeira de forma binária, ou seja, observando somente se a empresa se encontra ou não em dificuldade financeira (Glover, 2016). Mas, conforme indicam Farooq, Qamar e Haque (2018), existem alguns níveis de dificuldades financeiras que podem ser observados, e é importante segmentar esses níveis para desenvolver estudos mais concisos com a realidade. Farooq et al. (2018) introduziram uma nova ótica na forma de medir a dificuldade financeira, que não foi testada ainda no mercado brasileiro, mas que pode ajudar aos reguladores na discussão sobre a ação de instituições financeiras na implementação de cláusulas contratuais junto às empresas brasileiras, com vistas a ajudar a mitigar riscos ao mercado financeiro nacional.

A dificuldade financeira foi apresentada por Farooq et al. (2018), mas os autores não desenvolveram modelo para estudar os fatores que levam as empresas a esses diferentes níveis de dificuldade financeira. Diante do exposto, existe uma lacuna de pesquisa, devido à inexistência de estudos no Brasil sobre os fatores que levam as empresas a diferentes níveis de dificuldade financeira. Outra lacuna é verificar se a proposta de Farooq et al. (2018) funciona também no Brasil, que é um mercado com reduzida concorrência entre os fornecedores de recursos financeiros. Assim, foi utilizada uma escala proposta por Farooq et al. (2018) e ainda não aplicada no Brasil para representar os níveis de dificuldade financeira em 4 opções: (zero) – para as empresas que não estão em dificuldade financeira, (um) – nível brando de dificuldade financeira, (dois) – nível intermediário de dificuldade financeira, e (três) – nível profundo de dificuldade financeira. Em outras palavras, existe uma justificativa teórica ao estudar sobre a dificuldade financeira em diferentes níveis e buscar entender os seus fatores determinantes, em um país em desenvolvimento que tem um mercado de captação de recursos restrito, no que se refere ao setor bancário. Inclusive, esse é um contexto ainda não registrado na literatura. Assim, o presente estudo busca trazer evidências sobre os fatores (intangibilidade, capital de giro e gestão de capital de giro) que podem levar as empresas a diferentes níveis de dificuldade financeira.

A intangibilidade é representada pela quantidade de ativos intangíveis com relação ao total dos ativos das empresas. São exemplos de ativos intangíveis: marcas, patentes, *softwares* e tecnologias desenvolvidas internamente. Existem setores e portes que demandam mais atenção e novos mecanismos de monitoramento, tanto dos reguladores quanto dos bancos que fornecem capital (Exame, 2023a). Quando em maior volume, os ativos intangíveis trazem diferencial competitivo, pela sua qualidade de gerar produtos, processos e soluções que podem vir a otimizar a operação da empresa e torná-la mais competitiva, financeiramente mais saudável e, portanto, menos vulnerável às adversidades financeiras (Lizares & Bautista, 2020; Bhattacharyay, 2021).

O capital de giro traz a informação de liquidez de curto prazo, importante para acionistas e credores observarem o grau de solvência no curto prazo, ao comparar seus direitos e obrigações mais imediatas (Rajendran, 2019). As empresas com indicadores de capital de giro maiores tendem a ser mais saudáveis e enfrentam menos adversidades financeiras, por estarem menos concentradas em passivos do que em ativos de curto prazo (Nobanee & Abraham, 2015).

Por fim, o último fator de interesse nessa pesquisa é gestão do capital de giro, representada pelo ciclo de caixa, medido pela diferença entre o ciclo operacional e o prazo médio de pagamentos. Quanto maior é o ciclo de caixa, maior é o prazo que a empresa está se financiando e financiando os seus clientes com recursos próprios. Caso contrário, maior é o prazo que a empresa tem sua operação sendo financiada por recursos de terceiros. Entende-se que quanto maior o ciclo de caixa da companhia, pior é a gestão do capital de giro, pois mais a empresa se financia e financia seus clientes, do que é financiada por seus credores (Talonpoika et al., 2017). E para alcançar o propósito desta pesquisa, foi estimado um Probit Ordenado para Dados em Painel, utilizando 1.968 observações das empresas ativas listadas na bolsa de valores Brasil, Bolsa, Balcão (B3). Os dados financeiros foram obtidos da base de dados Economatica, correspondente ao período de 2011 até 2020.

Os resultados encontrados indicam que a intangibilidade não tem influência sobre a probabilidade de a empresa estar em diferentes níveis de dificuldade financeira. Embora a literatura tenha evidências de que o capital intelectual é capaz de deixar a empresa menos vulnerável às adversidades financeiras (Shahwan & Habib, 2020), o ativo intangível como um todo (incluindo licenças, patentes, etc.) não parece ter o mesmo efeito no mercado brasileiro. Verificou-se que quanto maior o capital de giro, e melhor a sua gestão, maior a probabilidade de a empresa não entrar em dificuldade financeira; e mesmo em casos de dificuldade financeira, um maior capital de giro e uma melhor gestão de capital de giro, reduzem a probabilidade de a empresa entrar em um nível de dificuldade financeira que pode se tornar irreversível. Desta forma, verificou-se que tanto o capital de giro, quanto sua gestão, possuem importância para manter a saúde e robustez da empresa para não sucumbir à dificuldade financeira, indicando maior capacidade de honrar com suas obrigações e de gerir seus recursos de curto prazo.

O interesse em estudar tais relações no Brasil são as particularidades de países em desenvolvimento, com poucas opções de bancos para a captação de recursos, que pode aumentar as chances de empresas passarem por dificuldades financeiras. Ao analisar por nível de desenvolvimento econômico, os custos jurídicos e de capital, para empresas que entram em dificuldades financeiras, são comparativamente mais altos em países menos desenvolvidos, como o Brasil, do que nos países mais desenvolvidos, como os Estados Unidos, por exemplo (Céspedes, González & Molina, 2010). Os processos de dificuldades financeiras são mais longos, mais burocráticos e mais caros devido a um poder da lei menos robusto (*code law*), ao compará-lo com países mais desenvolvidos e com arcabouço legal mais bem estabelecido (*common law*), e esta característica pode trazer novas conclusões à literatura (Céspedes et al., 2010) e ao mercado que atua na avaliação de demandas por recursos (Lizares & Bautista, 2020).

Esta pesquisa traz contribuições à literatura com evidências empíricas sobre os modelos de dificuldade financeira, conforme proposto por Farooq et al. (2018) e ainda verifica os determinantes da dificuldade financeira (intangibilidade, capital de giro e gestão do capital de giro) das empresas brasileiras. A proposta é explicar, de forma mais abrangente, os fatores que afetam a probabilidade de as empresas se encontrarem em diferentes níveis de dificuldade financeira. Estudar dificuldade financeira de diferentes formas, bem como os seus determinantes, contribui de forma prática para que reguladores, instituições financeiras e empresas tenham mais ferramentas e evidências empíricas para o desenvolvimento de contratos que possibilitem mitigar riscos para o mercado como um todo (Farooq et al., 2018; Lizares & Bautista, 2020; Exame, 2023a; Exame, 2023b).

2. Referencial Teórico

2.1 Dificuldade financeira

A dificuldade financeira empresarial geralmente é caracterizada por redução do quadro de funcionários, atrasos em pagamentos de obrigações, atrasos e diminuições em pagamentos de dividendos aos acionistas e diminuição da qualidade do produto (Safiq, Selviana, & Kusumastati, 2020). A dificuldade financeira de uma empresa geralmente se refere à situação na qual o fluxo de caixa operacional não consegue superar as despesas financeiras, de maneira constante (Geng et al., 2015).

Farooq et al. (2018) e Inekwe, Jin e Valenzuela (2018) concordam que a dificuldade financeira não é gerada a partir de um processo de uma etapa, mas consiste em múltiplos eventos heterogêneos de adversidade. Muitos negócios têm falhado devido a fatores externos, como crise econômica local ou global, ou devido a fatores internos, tais como falhas na governança ou na gestão de capital (Inekwe, Jin, & Valenzuela, 2018). Nesse sentido, Gregova et al. (2020) destacam a necessidade de se estudar sobre a dificuldade financeira empresarial, pois ela está fortemente conectada com consequências não desejáveis, inclusive em países em desenvolvimento: demissões de funcionários, inadimplência, efeitos negativos na distribuição de dividendos, efeitos negativos preço das ações das empresas (Gregova et al., 2020) e até bancarrota de instituições financeiras (Exame, 2023a; Exame, 2023b).

No mercado brasileiro, os riscos para uma empresa em dificuldade financeira podem ser ainda maiores quando comparados a outros países, uma vez que no Brasil é reduzido o número de bancos, e isso pode aumentar o custo de capital para o meio empresarial (Radebaugh & Gray, 1993). A captação de recursos e o custo dessa captação podem estar em função de: inflação, questões internacionais, regulação contábil, crescimento econômico, educação das partes envolvidas, questões sociais, ambientais, ambiente legal (*code law/common law*), tributação, proteção aos acionistas, sistema político (Radebaugh & Gray, 1993) e os riscos inerentes ao setor (Exame, 2023a) e às práticas de governança (Exame, 2023b).

A literatura aborda diferentes formas de medir dificuldade financeira, seja pela redução significativa das reservas de caixa (Moreno-Bromberg & Vo, 2017), por status diferenciado na classificação da empresa: em recuperação judicial – Brasil, ou em tratamento especial – China (Geng et al., 2015); pela redução das expectativas; e pelo interesse dos acionistas na empresa, representado pela queda significativa do preço das ações (Tandiontong & Sitompul, 2017) ou pelo fluxo de caixa operacional constantemente negativo (Geng et al., 2015). Existem setores que se expõem mais a riscos e, por isso, demandam mais atenção – tanto das instituições financeiras quanto dos reguladores (Exame, 2023a).

Farooq et al. (2018) recomendam que futuros estudos não deveriam definir dificuldade financeira usando um único critério, mas que a partir da segmentação em graus de adversidade leve, média e severa. A segmentação da variável traz ao estudo um novo fator, que amplia o leque do que se considera dificuldade financeira (Farooq et al., 2018). Para desenhar os níveis de dificuldade financeira, foi constatado que as empresas saudáveis, inicialmente, enfrentam problemas de lucratividade, quando o estudo define seu primeiro nível de dificuldade financeira, e sua continuidade resulta em problemas de liquidez; assim, define-se o segundo nível e, após prejuízos constantes e problemas de liquidez, chega-se ao problema de liquidez severa, que é o contexto no qual a firma não possui ativos suficientes para suprir suas obrigações financeiras, quando se define o terceiro nível de dificuldade financeira (Farooq et al., 2018). De acordo com Exame (2023), existem setores nos quais ocorre um nível mais alto de dificuldade financeira, o que não necessariamente representa risco de inadimplência; em outras palavras, a depender do setor no qual a empresa está inserida, outros fatores precisam ser monitorados.

Em geral, quanto mais endividada, é mais provável que a empresa se encontre em dificuldade financeira, o que aumenta, por consequência, o risco financeiro do negócio, e este risco é de interesse de credores, acionistas e gestores, para embasar as tomadas de decisões (Tandiontong & Sitompul, 2017). Pamplona et al. (2020) estudaram empresas familiares e não familiares brasileiras e concluíram que os diferentes níveis de endividamento estudados podem afetar a probabilidade de entrar em *financial distress*. O endividamento total de uma empresa aumenta a probabilidade de entrar em dificuldade financeira, enquanto o endividamento de longo prazo reduz a chance de entrar em *financial distress* (Pamplona et al., 2020).

Em seu estudo, Farooq et al. (2018) analisam as probabilidades de recuperação das empresas em diferentes níveis de dificuldade financeira. Conforme apontam Farooq et al. (2018), a empresa classificada no nível zero não está em dificuldade financeira, mas, no nível três, há alto nível de dificuldade financeira. Foi observado que empresas saudáveis têm mais probabilidade de enfrentar problemas de liquidez severa quando enfrentam problemas moderados de liquidez como seu primeiro nível, e que podem se recuperar de qualquer nível de dificuldade financeira, mas, quando se aproximam do nível de liquidez severa, a recuperação se torna menos provável (Farooq et al., 2018).

Quando as empresas se encontram em dificuldade financeira, a diretoria tenta evitar a falência por meio de reestruturação dos seus ativos e passivos, ao buscar uma nova distribuição de recursos e obrigações (Cardoso & Peixoto, 2019); nesse cenário, os custos de capital podem ser mais altos. Inclusive, Vieira Filho e Funchal (2016) encontraram evidências de que, no mercado brasileiro, existem poucas opções de créditos para o meio empresarial, geralmente com as altas taxas de juros aplicadas no Brasil. Duarte et al. (2020) estudaram a oferta de crédito durante a pandemia e concluíram que as empresas em dificuldade financeira foram penalizadas com custo de capital mais alto e falta de recursos. Duarte et al. (2020) concluíram que as empresas com boa saúde financeira têm crédito aprovado com mais facilidade e, com isso, enxugam o mercado de crédito, restando para as empresas em dificuldade financeira as opções de crédito com custo de capital mais alto.

2.2 Intangibilidade

Os ativos intangíveis consistem no estoque de recursos imateriais que entram no processo de produção e são necessários para a criação e venda de produtos e processos novos ou aprimorados (Arrighetti, Landini & Lasagni, 2014). Tais ativos, por definição, não possuem tangibilidade, mas notoriamente possuem valor e, a partir desse valor observado, passam a compor o corpo de ativos não circulantes das empresas (Azin & Alias, 2019). Incluem-se como ativos intangíveis aqueles produzidos internamente, como projetos de construção e *softwares* internos, e ativos adquiridos externamente, como licenças, patentes, entre outros (Arrighetti et al., 2014).

Uma parte substancial e porção crescente dos ativos corporativos consistem em ativos intangíveis e, há tempos, é reconhecido por pesquisadores que ativos intangíveis são de crítica importância para o valor da empresa e interferem em políticas financeiras, resultados e fracassos (Lim, Macias & Moeller, 2020). O papel do ativo intangível na empresa é ser um ativo estratégico no aumento da competitividade, no valor, na capacidade da gestão e, portanto, na minimização do risco de dificuldades financeiras (Shahwan & Habib, 2020). Os ativos intangíveis, no contexto contemporâneo de globalização econômica e maior demanda por informações, têm cada vez mais importância na influência da competitividade da organização no mercado (Osinski, Selig, Matos & Roman, 2017).

Nota-se que a literatura tem buscado examinar o papel do ativo intangível na melhora do desempenho financeiro e, portanto, na redução da probabilidade de dificuldades financeiras das empresas (Shahwan & Habib, 2020). Diante dos resultados de Shahwan e Habib (2020), sugere-se verificar se os ativos intangíveis podem afetar a operação da empresa, tornando-as menos vulneráveis às adversidades financeiras. Em um contexto de competitividade empresarial e potenciais períodos de adversidade financeira que pode exigir desempenho e resiliência das empresas de maneira constante (Osinski, Selig, Matos & Roman, 2017), busca-se testar se, quanto maior o valor de ativo intangível, menor o nível de dificuldade financeira da empresa. Diante do exposto, apresenta-se a primeira hipótese de pesquisa:

H1: Quanto maior a intangibilidade da empresa, menor a probabilidade de a empresa se encontrar em maiores níveis de dificuldade financeira.

2.3 Capital de giro

O capital de giro é um indicador contábil medido pela diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante (Pouraghajan & Emamgholipourarchi, 2012). Essa relação entre os ativos de curto prazo (como disponibilidades e estoques) e suas fontes de financiamento de curto prazo (como fornecedores e financiamentos de curto prazo) traz consigo informação para identificar o comportamento e a estratégia de investimento e financiamento de curto prazo das empresas (Kayani, Silva & Gan, 2020).

Esse indicador traz consigo a indicação de solvência dos compromissos de curto prazo da empresa, de forma que, quanto maior for este indicador, com mais folga se liquida os compromissos de curto prazo, utilizando os recursos de curto prazo da empresa (Almansour, 2015). Um alto capital de giro pode permitir às empresas aumentarem suas vendas ao concederem maiores prazos de pagamentos aos seus clientes (Baños-Caballero, García-Teruel & Martínez-Solano, 2014). Porém, para aumentar o capital de giro, a empresa pode optar pelo endividamento de longo prazo, conseqüentemente enfrentando maiores despesas financeiras – que, se não forem bem geridas, podem levar a empresa a dificuldade financeira (Baños-Caballero et al., 2014). Essa estratégia, no entanto, é menos arriscada do que a captação por meio de dívida de curto prazo (Safiq et al., 2020).

A decisão de financiar o nível de investimento e as fontes de financiamento do capital de giro é uma questão de política de capital de giro (Altaf, 2020). A empresa pode ser agressiva ou conservadora na sua abordagem de financiamento do capital de giro (Altaf, 2020). Se a empresa pode gerar lucros de maneira sustentável, isso indica que é possível utilizar de capital de giro de maneira eficiente e eficaz (Safiq et al., 2020). Caso a empresa falhe em sua gestão e incorra em baixos níveis de capital de giro, ao apresentar mais passivos circulantes que ativos circulantes, isso afetará sua probabilidade de sobrevivência (Safiq et al., 2020). Portanto, um alto capital de giro aumenta a probabilidade de as empresas evitarem a dificuldade financeira no curto prazo (Shahdadi, Rostamy, Sadeghi Sharif, & Ranjbar, 2020). Notada a importância do capital de giro, busca-se, portanto, relacioná-la com a dificuldade financeira em cada nível, e verificar seu impacto na probabilidade de a empresa se encontrar em diferentes níveis de dificuldade financeira. Dessa forma, propõe-se a segunda hipótese do modelo:

H2: Quanto maior o capital de giro da empresa, menor a probabilidade de a empresa se encontrar em maiores níveis de dificuldade financeira

2.4 Gestão do capital de giro

Além do capital de giro por si só, outro dos componentes mais importantes dos atributos financeiros nas empresas é a gestão do capital de giro, que, para Pouraghajan e Emamgholipourarchi (2012), tem um impacto direto nos indicadores financeiros das empresas. A gestão do capital de giro é importante por conta do seu efeito na lucratividade e risco do negócio, assim, conseqüentemente, na saúde financeira da empresa (García-Teruel & Martínez-Solano, 2007).

A gestão eficiente do capital de giro inclui o planejamento e controle dos ativos e passivos circulantes para mitigar o risco de a empresa não cumprir os compromissos de curto prazo por um lado, e, por outro, prevenir os investimentos excessivos em ativos (Pouraghajan & Emamgholipourarchi, 2012). Por esses motivos, a gestão do capital de giro tem tomado maior prioridade no mundo corporativo, e as empresas que estão utilizando seus componentes de maneira efetiva têm alta probabilidade de ter mais vantagem competitiva frente aos seus concorrentes (Al-Qudah & Al-Afeef, 2015). Essa vantagem competitiva é, muitas vezes, gerada a partir da capacidade de crescimento da empresa, e o crescimento pode ser alcançado tanto por meio de eficiência operacional quanto por meio de otimização na gestão do capital de giro (Botoc & Anton, 2017). E, quando se otimiza o capital de giro, são gerados recursos financeiros para fomentar o crescimento (Boçoc & Anton, 2017).

Como forma de medir a gestão do capital de giro, utiliza-se o ciclo de caixa, que contém implicitamente os prazos de pagamento, recebimento e estoques da empresa, e, quanto maior este indicador, mais a empresa é financiada por terceiros, em vez de financiar terceiros, e mais eficientes são seus prazos (Pouraghajan & Emamgholipourarchi, 2012). Este indicador busca captar a qualidade da gestão dos recursos de curto prazo que compõem o capital de giro, de forma que, quanto maior o ciclo de caixa, em média, pior é a gestão do capital de giro (Kayani et al., 2020). Assim, espera-se, portanto, que, quanto melhor é a gestão capital de giro, melhores os recursos de curto prazo das empresas são aplicados, os prazos da empresa são mais bem otimizados e menor será a dificuldade financeira da empresa. Desta forma, é apresentada a terceira hipótese:

H3: Quanto melhor a gestão do capital de giro da empresa, menor a probabilidade de a empresa se encontrar em maiores níveis de dificuldade financeira.

3. Metodologia da Pesquisa

3.1 Amostra

Nesta pesquisa, foram coletados os dados disponíveis das empresas listadas em bolsa de valores do mercado acionário brasileiro, Brasil, Bolsa e Balcão (B3), utilizando-se a base de dados secundários – Economatica. Os dados dos balanços e das demonstrações de resultados dos exercícios das empresas foram coletados em periodicidade anual e corrigidos pela inflação. Os dados das variáveis de controle macroeconômicas, como juros, taxa de câmbio e inflação (Índice de Preço ao Consumidor Amplo – IPCA) foram extraídos do Banco Central, e o crescimento, do Produto Interno Bruto do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com periodicidade anual e com valores do final do ano correspondente.

A análise abrange o período de 2011 a 2020, compondo, assim, uma base em painel não balanceado, justificado pela adoção das Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS, na sigla em inglês) no Brasil a partir de 2010. Na Tabela 1, é apresentado o detalhamento do tratamento da amostra. A base de dados inicial, sem filtros ou descarte de dados, é composta por 4.532 observações empresa-ano de 2010 a 2020. As empresas financeiras foram excluídas, pelo fato de suas características de balanço terem interpretação diferenciada. Após desconsiderados os valores ausentes e inválidos em qualquer das métricas propostas no estudo e nas variáveis de controle, a amostra final obtida contém por 1.968 observações empresa-ano de 2011 a 2020. As variáveis foram contínuas foram winsorizadas a 1%, nas duas caudas, para mitigar viés na estimação dos coeficientes do modelo proposto por influência de valores extremos.

Tabela 1

Construção da amostra

Descrição da ação	Obs. Excluídas	Obs. Totais
Dados coletados	0	4.532
Excluídas as empresas do setor financeiro	407	4.125
Excluídas observações sem informações de dificuldade financeira	1.248	2.877
Excluídas observações sem informações de intangibilidade	564	2.313
Excluídas observações sem informações de capital de giro e gestão de capital de giro	338	1.975
Excluídas observações sem informações para as variáveis de controle	7	1.968
Amostra Final		1.968

Fonte: elaborada pelos autores.

3.2 Modelo e variáveis

O modelo utilizado para atender ao objetivo desta pesquisa é apresentado na Equação (1):

$$DF_{it} = \beta_0 + \beta_1 Intangibilidade_{it} + \beta_2 CG_{it} + \beta_3 Gestão_CG_{it} + \sum \beta_k Controles_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Em que: DF_{it} representa a medida multinível de dificuldade financeira da empresa i no ano t , que varia de zero a três, em que zero tem menos dificuldade financeira e 3 tem mais dificuldade financeira. $Intangibilidade_{it}$ representa a medida de *Intangibilidade* da empresa i no ano t . CG_{it} representa a medida de capital de giro da empresa i no ano t , e $Gestão_CG_{it}$ representa a medida de gestão de capital de giro da empresa i no ano t . Dado que a dificuldade financeira é uma variável de 0 a 3, de forma discreta, foi utilizado o Probit Ordenado para Dados em Painel.

De acordo com as hipóteses H1, H2, e H3 desta pesquisa, espera-se que $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ sejam negativos, respectivamente. Isso indica que, quanto mais intangibilidade, mais capital de giro e melhor a gestão do capital de giro da empresa, há menor probabilidade de a empresa estar em dificuldade financeira e de se encontrar em maiores níveis de dificuldade financeira que possam vir a ser irreversíveis.

No que se refere à variável explicada, de acordo com Farooq et al. (2018), a dificuldade financeira pode ser classificada em quatro níveis:

$$DF_{it} = \begin{cases} 0; & \text{se a empresa } i \text{ não está em dificuldade financeira no ano } t \\ 1; & \text{se a empresa } i \text{ está em nível brando de dificuldade financeira no ano } t \\ 2; & \text{se a empresa } i \text{ está em nível intermediário de dificuldade financeira no ano } t \\ 3; & \text{se a empresa } i \text{ está em nível profundo de dificuldade financeira no ano } t \end{cases}$$

O **nível brando** de dificuldade financeira, chamado de redução dos lucros, ocorre quando a empresa documenta prejuízo no ano ou registra lucros decrescentes por dois anos consecutivos. O **nível intermediário** de dificuldade financeira, chamado de liquidez moderada, ocorre quando a empresa não gera recursos suficientes para cumprir as obrigações com os credores. Para observar essa característica, analisa-se o Índice de Cobertura de Juros (ICJ), medido pela razão entre o Ebit (lucro antes de juros e tributos) e as despesas financeiras. Assim, diz-se que a empresa se encontra em nível intermediário de dificuldade financeira se o ICJ for menor do que 1 por 2 anos consecutivos ou menor do que 0,8 no ano corrente. E o **nível profundo** de dificuldade financeira, chamado de liquidez severa, ocorre quando o patrimônio líquido é negativo, ou seja, quando os passivos excedem o total de ativos.

No que se refere à variável explicativa, correspondente à primeira hipótese – intangibilidade –, utilizou-se a definição de Ji e Lu (2014), como a razão entre os ativos intangíveis e o ativo total da empresa no ano, conforme a Equação (2):

$$\text{Intangibilidade}_{it} = \frac{\text{Intangíveis}_{it}}{\text{Ativo Total}_{it}} \quad (2)$$

Com relação ao capital de giro – segunda hipótese, CG_{it} –, é definido pela diferença entre o ativo circulante e passivo circulante da empresa i no ano t (Altaf, 2020). Porém, neste artigo, para controlar o capital de giro pelo tamanho da empresa, esta variável é dividida pelo ativo total da empresa i no ano t , conforme apresentado na Equação (3), para tratar empresas de diferentes tamanhos, conforme realizado por Ohlson (1980). Sem este controle, as empresas maiores naturalmente teriam valores mais extremos de capital de giro quando comparadas com empresas menores.

$$CG_{it} = \frac{(\text{Ativo Ciculante}_{it} - \text{Passivo Ciculante}_{it})}{\text{Ativo Total}_{it}} \quad (3)$$

No que se refere à gestão de capital de giro (terceira hipótese), $Gestão_CG_{it}$, é definida a partir do valor Ciclo de Caixa, conforme estudado e definido por Fernández-López, Rodeiro-Pazos e Rey-Ares (2020), uma vez que, quanto maior o ciclo de caixa, pior é a gestão de capital de giro. Por isso, foi definida a variável $Gestão_CG_{it}$ como o valor negativo do Ciclo de Caixa da empresa i no ano t ; assim, quanto maior o Ciclo de Caixa, menor será a $Gestão_CG$, indicando uma pior gestão do capital de giro, conforme a Equação (4):

$$Gestão_CG_{it} = (-1) * (\text{Ciclo de Caixa}_{it}) \quad (4)$$

O Ciclo de Caixa é a diferença entre o Ciclo Operacional e o Prazo Médio de Pagamento. O Ciclo Operacional é medido pela soma do Prazo Médio de Estoques e o Prazo Médio de Recebimento; e o Prazo Médio de Pagamento é a razão entre a conta Fornecedores e a conta Compras, multiplicada por 360 (dias). O Prazo Médio de Estoques é a razão entre a conta Estoques e o Custo do Produto Vendido, multiplicada por 360 (dias). O Prazo Médio de Recebimento é a razão entre Contas a Receber e a Receita Líquida, multiplicada por 360 (dias).

No que se refere às variáveis de controle, essas foram trazidas à pesquisa para mitigar o risco de possível viés de variável omitida no modelo. Além disso, para remover possíveis tendências setoriais e temporais, foram incluídas variáveis *dummy* de setor (conforme classificação da B3) e de ano. O endividamento em longo prazo das empresas (*Endividamento*), calculado pela razão entre o total de endividamento de longo prazo e o ativo total, ao mesmo tempo que é um elemento importante de alavancagem para gerar crescimento, também deve ser levado em consideração nos modelos de dificuldade financeira, por ser uma modalidade de captação de recursos que gera ônus financeiro e afeta negativamente os resultados via despesa financeira (Sarkar, 2020).

Além das variáveis convencionais, foi incluída a volatilidade dos lucros (*Vol_Lucros*), medida pelo desvio-padrão dos lucros líquidos sobre as receitas líquidas, por empresa, sendo indispensável a inclusão deste controle nos modelos que tratam de dificuldade financeira (Zarb, 2018).

O tamanho da empresa (*Tamanho*) pode trazer relação com a variável de dificuldade financeira, dado que, quanto maior a empresa, mais recursos ela pode ter para evitar dificuldade financeira – como, por exemplo, o acesso mais fácil a crédito e poder de barganha com fornecedor. Isso sinaliza que, quanto maior o tamanho, menor a probabilidade de a empresa entrar em dificuldade financeira e, então, trazê-la ao modelo como controle, sendo medida pelo logaritmo natural do total do ativo, como foi recomendado (Situm, 2015).

O crescimento da receita da empresa (*Cresc_Receita*), medido pela variação percentual da receita líquida de um determinado ano para com relação ao ano anterior, também deve ser considerado fator relevante para evitar a dificuldade financeira. Isso porque, quanto maior o crescimento, melhor a projeção da situação financeira de longo prazo da empresa e, portanto, menor a probabilidade de esta entrar em dificuldade financeira (Baños-Caballero et al., 2014).

O ambiente macroeconômico é importante ao analisar dificuldade financeira, ao considerar que as empresas estão diretamente expostas aos fatores externos, que podem levar ela mesma, ou os seus clientes, investidores ou fornecedores a mudar seus comportamentos no mercado, assim alterando o rumo dos seus negócios (Kliestik, Misankova, Valaskova & Svabova, 2018). Portanto, variáveis de controle com informações macroeconômicas – tais como a taxa de câmbio (*Cambio*), medida ao fim do período do real sobre o dólar, e a taxa de juros (*Selic*), medida pela taxa básica de juros da economia brasileira – podem afetar diretamente a receita e/ou os custos das empresa que, conseqüentemente, podem afetar os investimentos e o custo da captação de recursos, dificultando, assim, o acesso ao capital e aumentando o custo dos empréstimos, com possibilidade de onerar as empresas mais que o esperado, levando-as a dificuldade financeira (Mok, 1993).

Utiliza-se a inflação (*Inflacao*) como variável que representa o estímulo monetário, medida pelo IPCA acumulado no período, o que pode trazer imprevisibilidade nos preços futuros ou o simples aumento dos custos de produção, muitas vezes sem repassá-lo ao preço final para o cliente (Tandiontong & Sitompul, 2017). O crescimento do produto interno bruto, calculado em variação percentual, representa melhora no ambiente macroeconômico e propulsor dos negócios e, ao observar um ambiente de crescimento, maiores podem ser as oportunidades de negócios, mais clientes podem estar dispostos a comprar os produtos e maiores podem ser as oportunidades disponíveis para se evitar a dificuldade financeira (Inekwe et al., 2018).

4. Análise dos Dados

4.1 Estatística descritiva

A Tabela 2 apresenta a frequência de observações por ano por nível de dificuldade financeira. Observa-se que o número de observações aumenta ao longo dos anos, em um painel não balanceado. Em todos os anos, com exceção de 2011, a maioria das empresas não se encontram em nível de dificuldade financeira ($DF=0$); a segunda maior frequência por ano é das empresas em nível intermediário de dificuldade financeira ($DF=2$).

Tabela 2

Frequência da DF por ano.

ANO	DF				Total
	0	1	2	3	
2011	0	0	54	13	67
2012	88	22	61	15	186
2013	95	22	56	18	191
2014	87	34	56	19	196
2015	50	36	84	26	196
2016	55	24	95	27	201
2017	85	13	80	26	204
2018	98	11	75	31	215
2019	115	17	70	34	236
2020	139	17	79	41	276
Total	812	196	710	250	1.968

Fonte: elaborado pelos autores.

A Tabela 3 apresenta as estatísticas descritivas das variáveis do modelo proposto. E pode-se perceber que todas as variáveis possuem a mesma quantidade de observações. Vale salientar que as variáveis *Gestão*, *Selic*, *Inflação* e *PIB* têm 1.968 observações, mas apenas 10 valores únicos, visto que se repetem para todas as empresas no mesmo ano.

Tabela 3

Estatística Descritiva

Variável	N	Mín.	Q1	Média	Mediana	Desvio-Padrão	Q3	Máx.
<i>Intangibilidade</i>	1.968	0	0,0026	0,1134	0,0226	0,1778	0,1560	0,7824
<i>CG</i>	1.968	-2,1171	-0,0010	0,0599	0,1081	0,4194	0,2623	0,7410
<i>Gestão_CG</i>	1.968	-6,784	-171,33	-238,24	-66,49	965,52	-17,19	2,966
<i>Endividamento</i>	1.968	0	0,0532	0,1990	0,1709	0,1765	0,2934	0,8933
<i>Vol_Lucros</i>	1.968	0,0071	0,0429	4,2000	0,0877	23,0566	0,2776	153,48
<i>Tamanho</i>	1.968	10,21	13,42	14,76	14,90	1,86	16,06	18,67
<i>Cresc_Receita</i>	1.968	-83,80	-10,51	7,53	1,24	58,86	12,27	469
<i>Cambio</i>	1.968	1,68	2,35	3,30	3,33	1,01	3,95	5,16
<i>Selic</i>	1.968	2,00	4,50	8,28	7,25	4,03	11,75	14,25
<i>Inflacao</i>	1.968	2,95	4,31	5,55	5,84	2,05	6,29	10,67
<i>PIB</i>	1.968	-4,06	-3,28	-0,10	1,32	2,68	1,78	3,97

Fonte: elaborado pelos autores.

Para a variável *Intangibilidade*, nota-se que as empresas possuem um nível médio de 11,34% de ativos intangíveis, sendo o mínimo de 0% e o máximo de 78,24% de intangibilidade. A variável *CG* possui uma média de 0,0599, indicando que as empresas possuem, em média, 5,99%, do ativo total, de capital de giro. Sendo o mínimo, -211,71% e o máximo de 74,10%, do ativo total, de capital de giro. A variável *Gestão_CG* apresentou uma média de -238,24. Significa que, em média, de 360 dias as empresas possuem 238 dias positivos de ciclo de caixa. Ao notar que o terceiro quartil da variável *Gestão_CG* é de -17,19, negativo, isso implica que menos de 25% das empresas possui *Gestão_CG* positiva, ou seja, tem Ciclo de Caixa negativo. (Tabela 3).

Foi calculada a correlação *Pearson* entre as variáveis do modelo (resultados não tabelados). As correlações estatisticamente significantes (à 10%) entre as variáveis independentes do modelo variam entre -0,666 (*Cambio* e *PIB*) e 0,734 (*Selic* e *Inflação*). A única correlação forte (abaixo de -0,7 ou acima de 0,7) encontrada foi entre a *Selic* e a *Inflação*, o que pode indicar um problema de colinearidade perfeita. No entanto, o valor máximo do VIF (Indicador de Variância Inflada) das variáveis independentes do modelo foi de 7,15 da variável *cambio*, seguido do VIF de 5,68 da variável *PIB*, as demais tiveram VIF inferior à 5. O modelo foi estimado sem as variáveis *Cambio* e *PIB* (resultados não tabelados), e os resultados encontrados foram similares, não alterando as conclusões com relação as hipóteses desta pesquisa. Portanto, optamos por manter as variáveis.

4.2 Resultados do modelo estimado

Para testar as hipóteses desta pesquisa, foi estimado o modelo exposto na Equação (1) utilizando um modelo Probit Ordenado para Dados em Painel estimado pelo Método de Máxima Verossimilhança, controlando por efeitos fixos de setor e ano. Os resultados são apresentados na Tabela 4. A Tabela 5 apresenta as probabilidades estimadas de a empresa se encontrar em diferentes níveis de dificuldade financeira, a depender de diferentes valores de capital de giro, e de gestão de capital de giro.

De acordo com o resultado do teste *Breusch-Pagan/Cook-Weisberg* para Heterocedasticidade (p -valor = 0,00% < 1%), na Tabela 4, temos evidências de que o modelo tem problema de heterocedasticidade; logo, foram estimados erros robustos à heterocedasticidade.

Tabela 4
Probit Ordenado

	DF	
	Coef.	Estat. Z
<i>Intangibilidade</i>	-0,3562	(-0,82)
<i>CG</i>	-3,4322	(-11,85)***
<i>Gestão_CG</i>	-0,0003	(-4,39)***
<i>Endividamento</i>	2,7340	(7,17)***
<i>Vol_Lucros</i>	0,0153	(5,79)***
<i>Tamanho</i>	-0,3324	(-6,75)***
<i>Cresc_Receita</i>	-0,0030	(-3,31)***
<i>Cambio</i>	-0,3851	(-1,44)
<i>Selic</i>	0,0356	(0,40)
<i>Inflacao</i>	0,1241	(2,22)**
<i>PIB</i>	-0,1156	(-2,80)***
<i>Efeito Fixo de Setor</i>		Sim
<i>Efeito Fixo de Ano</i>		Sim
<i>N.º de Obs.</i>		1.968
<i>P-Valor do Teste Breusch-Pagan/Cook-Weisberg para Heterocedasticidade</i>		0,0000

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respectivamente.
Fonte: elaborada pelos autores.

Neste estudo, são exemplos de ativos intangíveis: marcas, patentes, *softwares* e tecnologias desenvolvidas internamente e que podem trazer diferencial competitivo às empresas, tornando-as mais competitivas, financeiramente mais saudáveis e, portanto, menos vulneráveis às adversidades financeiras (Lizares & Bautista, 2020; Bhattacharyay, 2021). De acordo com a Tabela 4, o coeficiente da variável *Intangibilidade* se mostrou estatisticamente insignificante ($p\text{-valor} > 10\%$). Logo, não temos evidências de que a *Intangibilidade* tenha relação com a probabilidade de as empresas estarem em diferentes níveis de dificuldade financeira, não confirmando a hipótese 1 (H1). Assim, o ativo intangível pode ser um ativo estratégico no aumento da competitividade da empresa, no valor da empresa, na sua capacidade de gestão, gerando um melhor desempenho para empresa (Osinski, Selig, Matos & Roman, 2017; Shahwan & Habib, 2020), mas não se mostrou relevante na redução da probabilidade de a empresa estar em diferentes níveis de dificuldade financeira. De acordo Shahwan e Habib (2020), o capital intelectual da empresa torna a empresa menos vulnerável às adversidades financeiras, o que parece não se verificar quando olhamos para o intangível como um todo, incluindo licenças, patentes, etc.

Ainda na Tabela 4, pode-se verificar que o coeficiente estimado da variável *CG* é negativo e estatisticamente significativo a 1% ($p\text{-valor} < 1\%$), confirmando a hipótese 2 (H2) desta pesquisa, de que, quanto maior o capital de giro da empresa, menor é a probabilidade de a empresa estar em níveis mais elevados de dificuldade financeira. Tal constatação vai na linha dos achados de Baños-Caballero, García-Teruel e Martínez-Solano (2014) e Shahdadi, Rostamy, Sadeghi Sharif e Ranjbar (2020), de que um maior capital de giro permite que as empresas aumentem suas vendas ao concederem maiores prazos de pagamentos aos seus clientes; conseqüentemente, esse aumento nas vendas reduz a probabilidade de a empresa entrar em dificuldade financeira. E, mesmo que a empresa entre em dificuldade financeira, um maior capital de giro reduz a chance de entrar em um nível mais severo de dificuldade financeira, que pode se tornar irreversível.

O Painel A da Tabela 5 apresenta as probabilidades estimadas de a empresa se encontrar em diferentes níveis de dificuldade financeira para diversos níveis de capital de giro (*CG*). Para níveis mais baixos de ($CG = -2,11$), há uma grande chance de a empresa estar em um nível de dificuldade financeira irreversível (99,89%). À medida que o *CG* aumenta ($CG = -0,11$), a chance de a empresa estar em dificuldade financeira ainda é maior, mas reduz a chance de ser um nível muito severo (14,83%). Até que, no maior nível de *CG* ($CG = 0,89$), a maior probabilidade é que a empresa não esteja em dificuldade financeira (89,12%).

Assim, em níveis muito baixos de capital de giro ($CG = -1,11$ e $-0,11$), há maior probabilidade de a empresa apresentar nível de dificuldade financeira severo. Em nível intermediário de capital de giro ($CG = -2,11$), a probabilidade de estar em um nível severo de dificuldade financeira diminui, mas há uma grande probabilidade de a empresa estar em um nível de dificuldade financeira intermediário. Somente quando o capital de giro fica positivo, em seu maior nível, a empresa tem maiores chances de não estar em dificuldade financeira.

Portanto, antes que o capital de giro atinja níveis muito baixos, que levem a empresa a um nível de dificuldade financeira severo, ele irá atingir um nível intermediário, levando a empresa a um nível de dificuldade financeira intermediário. Quando isso acontecer, a empresa pode tomar medidas que aumentem o capital de giro, evitando um nível de dificuldade financeira mais severo, que pode ser irreversível.

Tabela 5

Efeito Marginal Médio

Painel A: Efeito Marginal Médio do Capital de Giro								
CG	DF							
	0		1		2		3	
	Prob.	Estat. Z	Prob.	Estat. Z	Prob.	Estat. Z	Prob.	Estat. Z
-2,11	0,00003%	(0,47)	0,0001%	(0,51)	0,1090%	(0,79)	99,8909%	(722,69)***
-1,11	0,2178%	(1,40)	0,2705%	(1,63)	16,3423%	(3,41)***	83,1694%	(16,33)***
-0,11	22,5434%	(12,34)***	8,4795%	(9,75)***	54,1454%	(24,47)***	14,8317%	(8,55)***
0,89	89,1186%	(39,24)***	3,7463%	(5,25)***	6,8388%	(4,41)***	0,2962%	(2,49)**

Painel B: Efeito Marginal Médio da Gestão Capital de Giro								
Gestão_CG	DF							
	0		1		2		3	
	Prob.	Estat. Z	Prob.	Estat. Z	Prob.	Estat. Z	Prob.	Estat. Z
-6,8	41,1366%	(26,52)***	9,2253%	(11,05)***	38,3486%	(23,50)***	11,2896%	(12,13)***
-3,6	41,1546%	(26,52)***	9,2252%	(11,05)***	38,3363%	(23,49)***	11,2839%	(12,13)***
-0,4	41,1725%	(26,51)***	9,2252%	(11,05)***	38,3240%	(23,48)***	11,2783%	(12,13)***
2,8	41,1905%	(26,51)***	9,2251%	(11,05)***	38,3117%	(23,47)***	11,2727%	(12,13)***

Nota: *, ** e *** indicam níveis de significância de 10%, 5% e 1%, respectivamente.
 Fonte: elaborado pelos autores.

Com relação aos resultados da gestão de capital de giro (*Gestão_CG*), pode-se observar que, na Tabela 4, o coeficiente da variável *Gestão_CG* é negativo e estatisticamente significativo a 1% (p-valor < 1%). Esse percentual indica que, quanto melhor a gestão do capital de giro, menor é a probabilidade de a empresa estar em dificuldade financeira, e menor a probabilidade de entrar em níveis mais elevados de dificuldade financeira, o que confirma a hipótese 3 (H3) desta pesquisa. Os dados apurados corroboram achados de Boţoc e Anton (2017), García-Teruel e Martínez-Solano (2007), Pouraghajan e Emamgholipourarchi (2012), e Qudah & Al-Afeef (2015), mostrando que a gestão do capital de giro é um fator importante para a saúde financeira da empresa.

No Painel B da Tabela 5, vemos que, independentemente do nível da *Gestão_CG* a empresa tem uma maior probabilidade estimada de não estar em dificuldade financeira ($DF=0$). Quanto pior a *Gestão_CG*, a probabilidade estimada de não estar em dificuldade financeira reduz de 41,1905% para 41,1366%; a probabilidade de estar em um nível de dificuldade severo ($DF=3$), intermediário ($DF=2$) e brando ($DF=1$) aumenta em 0,0169%, 0,0368% e 0,0002%, respectivamente. Logo, aumenta a probabilidade estimada de a empresa estar em um determinado nível de dificuldade financeira quando a gestão de capital de giro piora, e é diferente a depender do nível de dificuldade financeira.

Portanto, entende-se que, ao diminuir volume do capital de giro sem uma contrapartida que justifique tal diminuição, o gestor poderá tornar a empresa mais vulnerável à dificuldade financeira; se essa redução for muito acentuada, isso tornará a empresa mais suscetível a níveis irreversíveis de dificuldade financeira, pois consumirá um recurso importante para a estabilidade da saúde financeira da empresa. Quando há uma piora na gestão do capital de giro, como alterações relevantes nos prazos financeiros e operacionais que impactem o ciclo de caixa, isso acarretará uma maior probabilidade de entrar em dificuldade financeira, e uma piora mais acentuada aumenta a probabilidade de se encontrar em níveis maiores de dificuldade financeira.

5. Considerações Finais

Esta pesquisa tem por objetivo analisar o impacto da intangibilidade, do capital de giro e da gestão do capital de giro na probabilidade de a empresa estar em diferentes níveis de dificuldade financeira. Os resultados encontrados indicam que, quanto maior o capital de giro e quanto melhor a gestão deste capital, menor é a probabilidade de a empresa se encontrar em níveis mais elevados de dificuldade financeira. Além disso, os resultados indicam que, antes que o capital de giro atinja níveis muito baixos que levem a empresa a um nível de dificuldade financeira severo, ele irá atingir um nível intermediário, levando a empresa a um nível de dificuldade financeira intermediário. Quando isso acontecer, a empresa pode tomar medidas que aumentem o capital de giro, evitando um nível de dificuldade financeira mais severo, que pode ser irreversível.

Não foram encontrados resultados que apontem para a relação entre a intangibilidade e a probabilidade de empresa se encontrar em diferentes níveis de dificuldade financeira. Os resultados encontrados sobre a intangibilidade, em geral, podem ajudar aos mercados envolvidos e reguladores no ajuste de cláusulas contratuais de empresas com o perfil estudado nesta pesquisa. Como os resultados encontrados concentram-se na intangibilidade de forma geral no mercado brasileiro, recomenda-se que, em futuras pesquisas, sejam estudados setores com alta concentração de ativos intangíveis, especificamente, pois esses itens precisam de atenção por parte de gestores, mercado financeiro e reguladores, quando se trata de monitoramento contratual no caso de financiamentos.

Esta pesquisa contribui para a literatura relacionada aos determinantes da dificuldade financeira das empresas brasileiras e aplica uma variável em multinível desenvolvida por Farooq et al. (2018), que permite avaliar a dificuldade financeira das empresas em diferentes níveis, não somente separando as empresas que se encontram ou não em dificuldade financeira. Os resultados empíricos relativos ao capital de giro e à gestão de capital de giro contribuem de forma prática, ao mostrarem que o monitoramento do capital de giro e sua gestão podem mitigar o risco de dificuldade financeira vivenciado pelas empresas. Diante dos resultados encontrados, os credores podem analisar o balanço da empresa ao longo do tempo e tomar decisões de financiar ou não suas atividades, de acordo com a política de capital de giro observada durante diferentes períodos e o que se acredita trazer maior proteção contra níveis mais profundos de dificuldade financeira. Assim, esses resultados também podem ajudar na melhoria de cláusulas contratuais mais assertivas, no melhor monitoramento de risco das empresas, bem como em reflexões dos reguladores sobre os cenários vivenciados pelas empresas brasileiras e instituições financeiras. Outra contribuição é que o custo de capital no mercado brasileiro pode ser mais bem alocado nas empresas por meio de cláusulas contratuais que envolvem a aplicação dos resultados encontrados nesta pesquisa. Assim, os resultados dessa pesquisa contribuem com o monitoramento de risco de dificuldade financeira e de situações severas que podem se tornar irreversíveis para o mercado brasileiro; ademais, o estudo pode ajudar a mitigar o custo de capital para as empresas que oferecem menos risco.

Na prática, gestores de empresas em países em desenvolvimento, que é o caso do mercado brasileiro, têm poucas opções de bancos para a captação de recursos. Considerando os resultados dessa pesquisa, os gestores podem observar o nível de dificuldade financeira das empresas que gerenciam e, assim, tomar decisões de alocação dos recursos que compõem o capital de giro, de acordo com o nível de dificuldade financeira encontrado. Os gestores também podem buscar financiamentos de longo prazo, alterar a estrutura de capital da empresa, incluir maior capital próprio em substituição aos passivos de curto prazo, para financiamento e aumento do capital de giro. E, para a gestão do capital de giro, os gestores poderão reestruturar seu ciclo de caixa, via negociação de seus prazos com fornecedores e clientes, investimento em logística ou maquinário interno, bem como melhorar a otimização de seus processos para diminuir o ciclo de caixa.

Embora possa ser estratégico no aumento da competitividade (Osinski, Selig, Matos & Roman, 2017; Shahwan & Habib, 2020), o ativo intangível não se mostrou relevante para explicar os diferentes níveis de dificuldade financeira. Nesse sentido, Shahwan e Habib (2020) argumentam que o capital intelectual torna a empresa menos vulnerável às adversidades financeiras. Este estudo não encontrou relação da intangibilidade com os níveis de dificuldade financeira, o que pode ter sido oriundo das diferentes características de diversos tipos de intangíveis. Sugere-se, portanto, que seja testada a relação entre os diferentes tipos de intangíveis (capital humano, licenças, patentes, etc.) e a probabilidade de empresa estar em diferentes níveis de dificuldade financeira. Além disso, sugere-se que sejam analisadas estas relações em diferentes cenários econômicos, uma vez que, em crises financeiras, essas relações podem ser mais acentuadas. Por fim, aventa-se a possibilidade de realizar o controle segundo o nível de instrução dos gestores, o que também pode interferir diretamente nas políticas financeiras da empresa, e potencialmente ajudar a levá-las a diferentes níveis de dificuldade financeira ao longo do tempo com suas decisões.

Além disso, esta pesquisa traz uma discussão que agrega para a o mercado fornecedor de recursos, empresas, bem como para os reguladores com mais um mecanismo que pode ser utilizado no monitoramento de empresas tanto pelos gestores e instituições financeiras quanto pelos reguladores brasileiros, uma vez aquelas crises que afetam as empresas e instituições financeiras podem abalar todo o mercado (Exame, 2023a; Exame, 2023b).

Uma limitação deste estudo está na indisponibilidade de dados, que não permitiu analisar individualmente capital humano, licenças, patentes como ativo intangível. Em futuras pesquisas, recomenda-se que sejam estudadas essas variáveis, bem como variações cambiais no caso de empresas com operações em outros mercados, taxas de juros praticadas pelos mercados, e que sejam estudadas startups e pequenas e médias empresas, pois os resultados podem ser diferentes nesses contextos. Sugere-se, também, que essa nova métrica de dificuldade financeira multinível seja utilizada na previsão de falência, não pagamento ou renegociação de dívidas.

Referências

- Al-Qudah, A. A., & Al-Afeef, M. A. M. (2015). The Relationship between the Investment in Current Assets and Profitability & Liquidity. *Journal of Finance and Investment Analysis*, 4(4), 11–22. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.4687.3045>
- Almansour, B. Y. (2015). Empirical Model for Predicting Financial Failure. *American Journal of Economics, Finance and Management*, 1(3), 113–124.
- Altaf, N. (2020). Working Capital Financing, Firm Performance and Financial Flexibility: Evidence from Indian Hospitality Firms. *Global Business Review*, 0(0), 1–12. <https://doi.org/10.1177/0972150920961371>
- Arrighetti, A., Landini, F., & Lasagni, A. (2014). Intangible assets and firm heterogeneity : Evidence from Italy. *Research Policy*, 43(1), 202–213. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.07.015>
- Azin, N. A. B. N., & Alias, N. (2019). Value relevance of intangible assets before and after FRS 138 adoptions: Evidence from Malaysia. *International Journal of Financial Research*, 10(3), 267–279. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n3p267>
- 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), 332–338. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.01.016>
- Bhattacharyay, S. (2021). Multinational working capital management a study on Toyota Motor Corporation. *International Journal of Finance and Economics*, 28(1), 236–256. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2418>
- Boţoc, C., & Anton, S. G. (2017). Is profitability driven by working capital management? Evidence for high-growth firms from emerging Europe. *Journal of Business Economics and Management*, 18(6), 1135–1155. <https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1402362>
- Cardoso, G. F., & Peixoto, F. M. (2019). Board structure and financial distress in Brazilian firms. *International Journal of Managerial Finance*, 15(5), 813–828. <https://doi.org/10.1108/IJMF-12-2017-0283>
- Céspedes, J., González, M., & Molina, C. A. (2010). Ownership and capital structure in Latin America. *Journal of Business Research*, 63(3), 248–254. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.03.010>
- Duarte, R. G.; Luft, M. C. M. S.; Matos Júnior, J. E.; Silva, M. R. S. (2020). Formação e impacto das linhas de crédito em tempo de pandemia: práticas e reflexões para os pequenos negócios. *Revista Eletrônica Gestão & Sociedade*, 14(39), 3707–3715. <https://doi.org/10.21171/ges.v14i39.3295>
- Exame. (13 de março de 2023a). Solicon Valley Bank: como a crise pode mudar a trajetória dos juros nos EUA. <https://exame.com/invest/mercados/silicon-valley-bank-como-a-crise-deve-mudar-a-trajetoria-dos-juros-nos-eua/>
- Exame. (27 de março de 2023b). A crise bilionária da americanas e o conveniente paraíso da `desgovernança`. <https://exame.com/exame-in/a-crise-bilionaria-da-americanas-e-o-conveniente-paraíso-da-desgovernança/>
- Farooq, U., Jibrán Qamar, M. A., & Haque, A. (2018). A three-stage dynamic model of financial distress. *Managerial Finance*, 44(9), 1101–1116. <https://doi.org/10.1108/MF-07-2017-0244>
- Fernández-López, S., Rodeiro-Pazos, D., & Rey-Ares, L. (2020). Effects of working capital management on firms' profitability: evidence from cheese-producing companies. *Agribusiness*, 36(4), 770–791. <https://doi.org/10.1002/agr.21666>

- García-Teruel, P. J., & Martínez-Solano, P. (2007). Effects of working capital management on SME profitability *. *International Journal of Managerial Finance*, 3(2), 164–177. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/17439130710738718>
- Geng, R., Bose, I., & Chen, X. (2015). Prediction of financial distress: An empirical study of listed Chinese companies using data mining. *European Journal of Operational Research*, 241(1), 236–247. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2014.08.016>
- Glover, B. (2016). The expected cost of default. *Journal of Financial Economics*, 119(2), 284–299. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2015.09.007>
- Gregova, E., Valaskova, K., Adamko, P., Tumpach, M., & Jaros, J. (2020). Predicting Financial Distress of Slovak Enterprises : Comparison of Selected Traditional and Learning Algorithms Methods. *Sustainability*, 12(10), 3954. <https://doi.org/10.3390/su12103954>
- Inekwe, J. N., Jin, Y., & Valenzuela, M. R. (2018). The effects of financial distress: Evidence from US GDP growth. *Economic Modelling*, 72(Junho 2018), 8–21. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.01.001>
- Kayani, U. N., de Silva, T.-A., & Gan, C. (2020). Working capital management and firm performance relationship: An empirical investigation of Australasian firms. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 23(3). <https://doi.org/10.1142/S0219091520500265>
- Kliestik, T., Misankova, M., Valaskova, K., & Svabova, L. (2018). Bankruptcy Prevention: New Effort to Reflect on Legal and Social Changes. *Science and Engineering Ethics*, 24(2), 791–803. <https://doi.org/10.1007/s11948-017-9912-4>
- Kovacova, M., & Kliestik, T. (2017). Logit and Probit application for the prediction of bankruptcy in Slovak companies. *Equilibrium*, 12(4), 775–791. <https://doi.org/10.24136/eq.v12i4.40>
- Lim, S. C., Macias, A. J., & Moeller, T. (2020). Intangible assets and capital structure ★. *Journal of Banking and Finance*, 118(Setembro 2020), 105–873. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.105873>
- Lizares, R. M., & Bautista, C. C. (2020). Corporate financial distress: The case of publicly listed firms in an emerging market economy. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 32(1), 5–20. <https://doi.org/10.1111/jifm.12122>
- Mok, H. M. K. (1993). Causality of interest rate, exchange rate and stock prices at stock market open and close in Hong Kong. *Asia Pacific Journal of Management*, 10(2), 123–143. <https://doi.org/10.1007/BF01734274>
- Moreno-Bromberg, S., & Vo, Q. A. (2017). Resolution of financial distress under agency frictions. *Journal of Banking and Finance*, 82(Setembro 2017), 40–58. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.05.009>
- Nobanee, H., & Abraham, J. (2015). Current assets management of small enterprises. *Journal of Economic Studies*, 42(4), 549–560. <https://doi.org/10.1108/JES-02-2013-0028>
- Osinski, M., Selig, P. M., Matos, F., & Roman, D. J. (2017). Methods of evaluation of intangible assets and intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 18(3), 470–485. <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2016-0138>
- Pamplona, E., Alice Carolina Ames, Tarcísio Pedro da Silva (2020). Estrutura de capital e financial distress em empresas familiares e não familiares brasileiras. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 17(44), 17–32. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2020v17n44p17>
- Pouraghajan, A., & Emamgholipourarchi, M. (2012). Impact of Working Capital Management on Profitability and Market Evaluation : Evidence from Tehran Stock Exchange Abbasali Pouraghajan Department of Accounting. *International Journal of Business and Social Science*, 3(10), 311–318.
- Radebaugh, L. H., & Gray, S. J. (1993). *International accounting and multinational enterprise*. (4. ed.) USA: Lehigh Press.

- Rajendran, G. (2019). Financing current assets decision in working capital management: An evaluation. *International Journal of Management*, 10(2), 39–46. <https://doi.org/10.34218/IJM.10.2.2019/004>
- Safiq, M., Selviana, R., & Kusumastati, W. W. (2020). Financial and nonfinancial factors affecting future cashflow and their impacts on financial distress. *International Journal of Research in Business and Social Science (2147- 4478)*, 9(5), 212–226. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v9i5.859>
- Sant'Anna, A., Nelson, R., & Diniz, D. (2022). Capital, Agency and Distinction in Dynamics of Conversion of Economic Functions of Cities: Lessons from Lafayette (US). *Brazilian Business Review*, 19(2). <https://doi.org/10.15728/bbr.2021.19.2.6>
- Sarkar, S. (2020). The relationship between operating leverage and financial leverage. *Accounting and Finance*, 60(S1), 805–826. <https://doi.org/10.1111/acfi.12374>
- Shahwan, T. M., & Habib, A. M. (2020). Does the efficiency of corporate governance and intellectual capital affect a firm 's financial distress ? Evidence from Egypt. *Journal of Intellectual Capital*, 21(3), 403–430. <https://doi.org/10.1108/JIC-06-2019-0143>
- Shahdadi, K. M., Rostamy, A. A. A., Sadeghi Sharif, S. J., Ranjbar, M. H. (2020). Intellectual capital, liquidity, and bankruptcy likelihood. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 31(4), 21– 32. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22460>
- Situm, Mario. (2015). The relevance of employee-related ratios for early detection of corporate crises. *Economic and Business Review*, 16(3), 279–314. <https://doi.org/10.15458/2335-4216.1151>
- Talonpoika, A.-M., Kärri, T., & Pirttilä, M. (2017). The dynamics of financial working capital management strategies. *International Journal of Business Innovation and Research*, 13(3), 309–325. <https://doi.org/10.1504/IJBIR.2017.10005067>
- Tandiontong, M., & Sitompul, M. (2017). The Influence of Financial Distress Using Altman Z-Score, The Beta of Stocks and Inflation To The Stock Return. *Journal of Finance and Banking Review*, 2(2), 21–27. [https://doi.org/10.35609/jfbr.2017.2.2\(4\)](https://doi.org/10.35609/jfbr.2017.2.2(4))
- Vieira Filho, C. J., Funchal, B. (2016). Determinantes da estrutura de dívida das empresas brasileiras. *Anais. Congresso Anpcont. Ribeirão Preto. São Paulo.*
- Zanon, A. R. M., & Dantas, J. A. (2020). Market Reaction to the Issuance of Capital Instruments by Brazilian Banks. *Brazilian Business Review*, 17(1), 1–23. <https://doi.org/10.15728/bbr.2020.17.1.1>
- Zarb, B. J. (2018). Liquidity, Solvency, And Financial Health: Do They Have An Impact On Us Airline Companies' profit Volatility? *International Journal of Business, Accounting, & Finance*, 12(1).
- Zhang, Z., & Wang, J. (2014). Financial model based on principle component analysis and support vector machine. *International Journal of Circuits, Systems and Signal Processing*, 13(September), 183–190.

Análise Situacional na Pesquisa Contábil: uma perspectiva pós-moderna

Alann Inaldo Silva de Sá Bartoluzzio

<https://orcid.org/0000-0002-0046-4513>

Fernanda Filgueiras Sauerbronn

<https://orcid.org/0000-0002-7932-2314>

Cláudia Ferreira da Cruz

<https://orcid.org/0000-0001-5238-2029>

Resumo

Objetivo: Revisar e ilustrar o método de Análise Situacional (AS) e seus pressupostos teóricos e procedimentais para possibilitar uma investigação indutiva original nos estudos contábeis.

Método: Desenvolvemos um ensaio teórico sobre os avanços da AS na Teoria Fundamentada, abordando os desafios da vida social no mundo pós-moderno. O ensaio evidencia como os pesquisadores contábeis podem explorar a AS em diversos projetos, especialmente aqueles que exigem múltiplos dados sobre um determinado fenômeno, permitindo aos pesquisadores integrar a ação em diferentes contextos. A postura analítica na AS é estruturada por meio de mapas, abarcando a noção de evidência empírica para promover a diversidade epistêmica e multivocalidade e reconhecer a importância de elementos não humanos na estruturação das relações sociais.

Resultados: Este artigo apresenta uma alternativa analítica que não se limita aos níveis micro, meso ou macro de um evento. Diante de complexidades, a AS oferece visões relacionais de ecologias de situações, reposicionando a pesquisa de forma individual, coletiva e discursiva. Com a AS, um pesquisador pode desenvolver uma nova investigação que desafie o status quo e as facetas inexploradas de situações complexas.

Contribuições: Este artigo explora e ilustra o potencial de um método qualitativo com o qual pesquisadores contábeis ainda não estão familiarizados, fazendo uma conexão entre as perspectivas pós-modernas sobre o discurso e a investigação da agência em fenômenos complexos envolvendo conceitos e mecanismos contábeis.

Palavras-chave: Análise situacional; Teoria fundamentada; Perspectiva pós-moderna; Adele Clarke.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 12/12/2022. Pedido de Revisão em 5/7/2023. Rodada 2: Resubmetido em 5/31/2023. Pedido de Revisão em 6/12/2023. Rodada 3: Resubmetido em 7/3/2023. Aceito em 7/5/2023 por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2023. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Neste artigo, seguimos os argumentos de Burchell, Clubb e Hopwood (1985) para posicionar a contabilidade como uma ciência inserida em contextos políticos, culturais, históricos, sociais, espaciais, econômicos e institucionais. Desta forma, investigações indutivas são necessárias para uma compreensão aprofundada dos processos sociais na contabilidade, ampliando o potencial para teorias que surgem de abordagens qualitativas por meio da observação direta de fenômenos (Parker, 2017).

As investigações indutivas contribuíram para o conhecimento contábil nas últimas quatro décadas devido à sua capacidade de possibilitar perspectivas inovadoras sobre teorias preexistentes (Gurd, 2008). A investigação indutiva tornou-se uma pedra angular quando havia pouco entendimento sobre determinado evento ou quando os pesquisadores apresentavam diferentes visões sobre o mesmo tema, possibilitando a geração de teorias alternativas e a proposição de novos *insights* para teorias já existentes (Parker, 2014, 2017; Lukka & Modell, 2017).

A Teoria Fundamentada (TF) (Glaser & Strauss, 1967), reconhecida como uma abordagem inerentemente indutiva, permitiu que os pesquisadores da área de Contabilidade produzissem teorias a partir dos dados (Goddard, 2017; Covaleski, Dirsmith & Samuel, 2017) com base em procedimentos sistemáticos que permitem o desenvolvimento indutivo de teorias sobre eventos (Strauss & Corbin, 1990). Para Glaser (1992), a TF é uma metodologia geral que permite estabelecer teorias sobre qualquer campo específico de investigação mediante métodos sistemáticos.

Na TF, as teorias emergem da análise interativa dos dados, perscrutando a proposição de relações entre os conceitos centrais e a geração de um arcabouço teórico explicativo. Os instrumentos da AS auxiliam o pesquisador a desenvolver uma estrutura para interpretar os arquivos de dados e criar significado para o tema em estudo (Parker & Roffey, 1997).

Autores como Goddard (2017) defendem que a TF oferece uma alternativa de pesquisa na Contabilidade com potencial para facilitar novas teorias, principalmente entre pesquisadores que buscam entender como essas teorias operam contextualmente. Embora a TF tenha se popularizado em outras áreas e a literatura reconheça sua adequação na pesquisa contábil, essa é uma alternativa raramente utilizada pelos pesquisadores (Parker & Roffey, 1997; Elharidy, Nicholson & Scapens, 2008; Gurd, 2008; Ahrens & Chapman, 2006).

Existem pesquisas pioneiras sobre o uso da TF para investigar práticas de controle e negociação em orçamentos (Covaleski & Dirsmith, 1983, 1984), prestação de contas (Ahrens, 1996), contabilidade e orçamento em instituições religiosas (Lightbody, 2000; Parker, 2001, 2002) e relatórios ambientais e sociais (Solomon & Solomon, 2006). Também há destaques em contabilidade gerencial (Covaleski, Dirsmith, Heian & Saluel, 1998; Elharidy et al., 2008), auditoria (Beattie, Fearnley & Brandt, 2004), contabilidade governamental (Goddard, 2004, 2005; Goddard & Mkasiwa, 2015) e organizações sem fins lucrativos (Goddard & Assad, 2006). Apesar de a TF ser subutilizada, todos os estudos reforçam o seu potencial nas Ciências Contábeis.

A difusão da TF aconteceu por meio de diferentes abordagens ao longo dos anos (Goddard, 2017). As três principais abordagens são a positivista-objetivista de Barney Glaser, a interacionista-interpretativa de Anselm Strauss e a construtivista de Kathy Charmaz (Bryant & Charmaz, 2019). Segundo Goddard (2017), uma das principais discussões sobre o avanço da TF na contemporaneidade é aquela desenvolvida por Adele Clarke, que busca incluir uma perspectiva pós-moderna na TF por meio da Análise Situacional (AS).

A virada pós-moderna influenciou a pesquisa em Ciências Sociais de várias maneiras. Ao contrário da ênfase modernista no universalismo e na generalização, a análise pós-moderna muda o foco para “localidades, parcialidades, posicionalidades, complicações, fragilidades, instabilidades, irregularidades, contradições, heterogeneidades, localização e fragmentação” em complexidade. Além disso, o pesquisador deixa de ser um analista onisciente e se posiciona como um participante reconhecido, de modo que as interpretações são sempre parciais e socialmente posicionadas (Clarke, 2003, p. 555).

Clarke (2015, 2019) chama de (re)torno ao social, buscando desenvolver novas formas de engajamento entre o pesquisador e os mundos sociais. A AS busca promover uma nova forma de incorporar dados em pesquisas qualitativas e articular alternativas analíticas que não se limitam aos níveis micro (individual), meso (social, organizacional e institucional) ou macro (padrões históricos amplos) dos fenômenos, mas também abrangem complexidades, relacionamentos e ecologias da situação, independentemente do tempo e da localização espacial.

A AS é uma alternativa de pesquisa em contabilidade, devido à sua “abertura” empírica que permite o uso de arquivos de várias fontes, e é especialmente adequada para projetos multimodais (Clarke, 2003). Mediante a elaboração de mapas de situação, o pesquisador realiza análises que não simplificam as práticas sociais e possibilitam a atuação integrada de estudiosos na avaliação dos aspectos discursivos, históricos, culturais, simbólicos, espaciais, temporais e institucionais das práticas contábeis (Clarke, 2003, 2005).

Este estudo visa articular as ideias de Adele Clarke para viabilizar a produção de pesquisas usando a AS, além de exemplificar e apresentar tópicos de investigação para sua utilização em estudos em contabilidade. Assim como Goddard (2017), reconhecemos o potencial da AS para avançar na TF e auxiliar na compreensão de eventos contábeis multifacetados e complexos envolvendo atores sociais, políticos e organizacionais com diferentes interesses e ações na contemporaneidade.

Além desta introdução, este artigo conta com mais quatro seções: a primeira apresenta os elementos básicos da AS; a segunda direciona o pesquisador para a elaboração das cartografias; a terceira exemplifica a aplicação da AS em um caso contábil; e, finalmente, a quarta seção apresenta algumas possibilidades de pesquisa.

2. Análise Situacional

2.1. Definição e fundamentos da análise situacional

A AS é uma proposta metodológica desenvolvida por Adele Clarke para enfrentar os desafios da virada pós-moderna. As dinâmicas sociais pós-modernas representam uma preocupação, porque é um desafio avaliar complexidades sem tornar as práticas sociais reducionistas. Em contrapartida, a especialização analítica pode impossibilitar a realização de estudos que abranjam os processos sociais modernos (Clarke, 2003). Assim, a AS surge como uma iniciativa para repensar e expandir a TF, dando mais atenção à vida social (Clarke, Friese & Washburn, 2013).

A influência de Strauss e Corbin relaciona-se com a filosofia pragmática, o construcionismo e o interacionismo simbólico. Kathy Charmaz, por sua vez, contribuiu com sua postura construtivista, que ampliou o sentido interpretativo e uma perspectiva indutiva/abdução. A AS também se baseia na concepção de mundos/arenas sociais de Anselm Strauss e nos estudos do discurso de Michel Foucault, remetendo às discussões de Wright Mills sobre uma análise de situação e a perspectiva de Donna Haraway sobre o conhecimento situado (Clarke, 2019).

A Figura 1 apresenta a Matrix Situacional proposta por Clarke (2005, 2007a) e os elementos que podem ser usados como evidência empírica para entender uma situação.

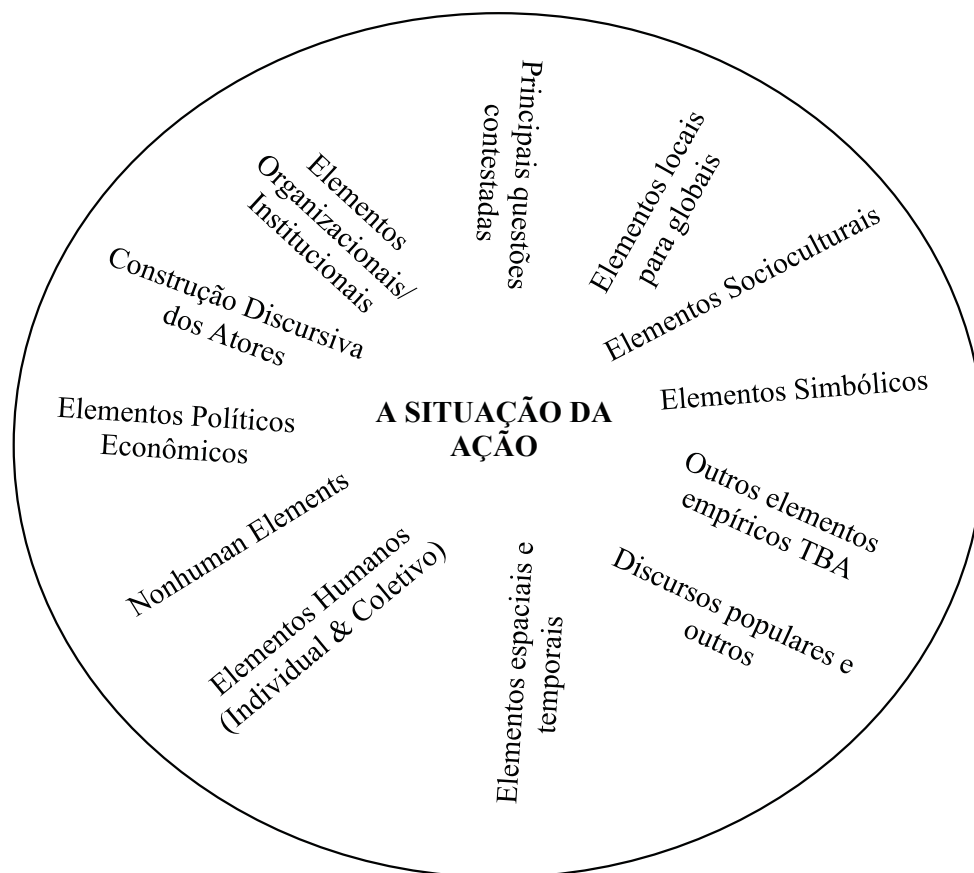


Figura 1. Matriz situacional de Clarke

Fonte: Clarke (2005, p. 73; 2007a, p. 434).

A AS é adequada para vários projetos, especialmente aqueles que requerem o uso de dados múltiplos e incluem vários arquivos como evidência, como “entrevista, etnográfica, histórica, visual e outros materiais discursivos” (Clarke, 2003, p. 553). O escopo analítico da AS é uma inovação metodológica, porque “permite aos pesquisadores reunir estudos de discurso e agência, ação e estrutura, imagem, texto e contexto, história e momento presente”, dando um sentido coletivo às investigações pela ação integrada de pesquisadores (Clarke, 2003, p. 554).

O pesquisador deve analisar a situação, apontando variações, diferenças, posições/relações assumidas e desenvolvidas, e estar ciente de toda a complexidade, contradição, multiplicidade e instabilidade. Em vez de buscar a regularidade, o pesquisador se concentra nas multiplicidades, ambivalências e contradições do mundo em relação às complexidades sociais. É um esforço que vai além de uma perspectiva centrada no indivíduo (como na etnografia, nas histórias de vida e na fenomenologia), visando incluir implicações sociais mais amplas e interpretações com um significado abrangente (Clarke, 2003).

Na AS, todos os atores e discursos são mapeados e se tornam fonte de investigação, independentemente de seu nível de poder, o que rompe hierarquias e promove a diversidade epistêmica (Clarke, 2015, 2019). É prioritário que todos os elementos, posições e vozes se articulem, ajudando o investigador a trabalhar os dados não só “de baixo para cima”, mas também “de fora para dentro”, mostrando quem está no centro e às margens da situação, como as relações são estabelecidas e hierarquizadas, e como os níveis de poder estão distribuídos entre os atores (Clarke, 2015, p. 21).

A AS também permite a inclusão de atores implicados, agentes silenciados ou apenas formados discursivamente na situação. Clarke (2015) sinaliza que esses indivíduos são constituídos por outros atores para atender aos objetivos dos outros. Enquanto os agentes silenciados aparecem fisicamente no contexto, eles têm menos poder e são ignorados, negligenciados e invisibilizados. Por outro lado, aqueles formados discursivamente não aparecem na situação, mas são mencionados por outros participantes, geralmente em posição de desvantagem. Em geral, os indivíduos implicados têm poucas oportunidades de participação ativa e autorrepresentação.

A AS considera elementos humanos e não humanos indistintamente, permitindo ao pesquisador analisar tudo o que é relevante e avaliar suas inter-relações para uma compreensão abrangente de um dado fenômeno. Como colocado por Clarke (2015, p. 21), “não são apenas as pessoas que importam na análise de uma situação”.

Elementos não humanos incluem coisas, animais, tecnologias, discursos, objetos culturais, mídia e partes animadas e inanimadas da cultura material (Clarke, 2015). Podem ser resultado da ação humana — situação em que o objetivo do pesquisador é compreender os processos de produção — ou naturais — nesse caso, o pesquisador deve investigar sua formação. Na inclusão de elementos não humanos, Clarke et al. (2013) rompem com a ideia de que apenas o ser humano é uma fonte analítica a ser priorizada. Para esses autores, o pós-humanismo é um desafio, uma vez que os elementos não humanos condicionam inter-relações situadas.

Como método empiricamente aberto, Clarke (2019) argumenta que a investigação procede por meio de exercícios analíticos que são organizados com o desenvolvimento de três mapas: (1) mapas situacionais; (2) mapas de mundos/arenas sociais; e (3) mapas de posicionamento. Esses devem ser construídos como espaços abertos a modificações, reversões e destaques. O pesquisador tem liberdade para articular e (re)organizar as múltiplas possibilidades de distribuição dos elementos na estratégia cartográfica. Essa liberdade é uma forma de expandir as capacidades analíticas do pesquisador.

Tabela 1

Definição e finalidade dos mapas na AS

Mapas	Conceitualização	Finalidades
Mapas Situacionais	Expor os principais elementos humanos, não humanos, discursivos, históricos, simbólicos, culturais, políticos e temporais relevantes para a situação, provocando análises relacionais entre eles.	Fornecer uma visão geral da situação, auxiliando o pesquisador no mapeamento de todo o material relevante para a análise. Nessa etapa, o pesquisador examina as diferentes possibilidades de relações entre os elementos e reflete sobre as complexidades (materiais e discursivas) que surgem das relações.
Mapas de Mundos/Arenas Sociais	Rastrear os atores coletivos, os principais elementos não humanos e a(s) arena(s) de engajamento. Informar discursos organizados e negociações desenvolvidas. Essas são as interpretações de nível meso da situação.	Possibilitar uma mesointerpretação, que engloba a ação coletiva em diferentes dimensões sociais, como organizacional, institucional e discursiva, em um ambiente de negociações fluidas e contínuas. Os mundos sociais criam universos de discurso, sinalizando elementos analíticos sobre a situação.
Mapas Posicionais	Mostrar as principais posições assumidas (e não assumidas) nos dados referentes aos eixos discursivos de variação e diferença, preocupação e polêmica em torno de questões complicadas de uma situação.	Demonstrar as posições assumidas sobre questões específicas, que podem ser articuladas ou contraditórias entre indivíduos e coletividades.

Fonte: adaptado de Clarke (2003, 2015, 2019), Clarke e Friese (2007), e Clarke et al. (2013).

Os mapas situacionais são os primeiros a serem desenvolvidos e apresentam elementos humanos, não humanos, discursivos, históricos, simbólicos, políticos, culturais, tecnológicos, organizacionais, sociais, espaciais e temporais relevantes (Clarke, 2015, 2019). A partir dos dados iniciais sobre uma dada situação, o pesquisador fica livre para exercitar um potencial analítico e visualizar todos os elementos que possam estar relacionados à situação. Os dados preliminares são contrastados e vinculados a outros elementos no processo de coleta e análise e servem como um guia para o pesquisador se envolver na coleta de dados e refletir sobre as relações entre eles (mapeamento relacional), notando as complexidades que surgem com base em diferentes ângulos de percepção (Clarke & Friese, 2007; Clarke et al., 2013).

Os elementos incluídos nos mapas situacionais permanecem analisados em níveis posteriores, inclusive por meio dos demais mapas. O objetivo inicial é entender como eles se conectam, distribuem poder e evidenciam os atores implicados (Clarke, 2019). Assim, em novos mapas, os elementos emergem da análise da situação para articular, organizar e construir significados.

Ao enfatizar os mundos sociais, os mapas intermediários permitem ao pesquisador observar as arenas de engajamentos, explicitando como eles se engajam discursivamente e como constroem negociações (Clarke, 2003, 2015). Clarke (2015, p. 14) aponta que o pesquisador não deve prever a direção da influência entre os elementos, mas considerá-los “abertos e porosos”. As negociações acontecem de forma fluida e os discursos se manifestam de formas “múltiplas e potencialmente contraditórias”. O objetivo é mapear as principais coletividades (mundos sociais, organizações e instituições) nas arenas e nas ações (Clarke, 2019). O pesquisador deve considerar o potencial dos processos sociais para se manifestarem de forma diferente, o que pode ocorrer individual e coletivamente em organizações, instituições e discursos (Clarke, 2015).

Por outro lado, os mapas posicionais mostram as posições, assumidas ou não, sobre eixos específicos de análise; o foco da investigação são as principais diferenças e controvérsias identificadas (Clarke, 2003, 2015). Os mapas posicionais não articulam a posição de indivíduos ou grupos, mas buscam entender como os elementos se encaixam nas posturas discursivas sobre as principais questões da situação. Nesse ponto, o pesquisador articula posições e contradições (Clarke, 2015). A análise de posições não assumidas em materiais discursivos permite examinar os atores envolvidos, evidenciando estruturas de poder (Clarke, 2019).

O pesquisador precisa ver os mapas como exercícios analíticos que permitem novos *insights* sobre os dados. Novos *insights* funcionam como caminhos analíticos complementares às TFs tradicionais, que se concentram na interpretação do processo básico de ação social (Clarke, 2007a). A AS abrange a ação como elemento de investigação e permite a construção de um quadro analítico empiricamente aberto para incorporar outros elementos que condicionam a situação. A situação é a unidade de análise a partir da qual emerge, como prioridade interpretativa, a compreensão das inter-relações entre os diversos elementos.

A abertura empírica refletida na AS pressupõe que os elementos analíticos afetam uns aos outros. Os aspectos humanos, não humanos, discursivos, práticos, simbólicos, organizacionais e institucionais podem se organizar com infinitas possibilidades, estabelecendo múltiplas relações. Podem ainda articular diferentes níveis de importância, o que exige a disposição do pesquisador para refletir sobre a presença/ausência dos elementos e as diferentes formas de construir a situação (Clarke, 2007a). Os memorandos do pesquisador devem apoiar a elaboração do mapa. Os mesmos devem ser preparados no início de cada mapa e revisados após grandes progressos na coleta de dados e análise. Essa atividade influencia particularmente o desenvolvimento de mapas situacionais e mapas de mundos/arenas sociais, uma vez que os mapas posicionais dependem da articulação de uma parcela significativa de dados (Clarke, 2015).

Como a AS propõe direcionar a TF para as complexidades sociais, é relevante destacar as principais diferenças entre a perspectiva tradicional (Glaser & Strauss, 1967) e as múltiplas possibilidades atribuídas à Teoria Fundamentada ao longo dos anos (Glaser, 1978; Strauss, 1987; Corbin & Strauss, 2008; Charmaz, 2006, 2008). Para Clarke e Friese (2007, p. 363), a TF “foca a análise sistemática de dados qualitativos para elucidar as principais formas de ação empreendidas pelos participantes em uma situação específica”. Para melhor visualização, a Tabela 2 apresenta as principais mudanças propostas por Clarke (2003) na formulação da AS.

Tabela 2

Mudanças na TF propostas pela AS

Libera a TF das fundamentações positivistas predominantes nas décadas de 1950 e 1960, enfatizando suas capacidades pós-modernas;
Introduz a raiz ecológica de mundos, arenas e negociações sociais como uma infraestrutura conceitual complementar à raiz do processo social e da ação social, permitindo a inclusão de análises de nível individual, as mesoanálises e a visualização de aspectos sociais, organizacionais e institucionais, além de estruturas discursivas;
Complementa a TF ao introduzir alternativas analíticas ao processo social básico por meio de avaliações que cobrem: (a) os elementos-chave da situação; (b) os mundos sociais e as arenas de negociações no nível meso; e (c) a apresentação dos eixos discursivos centrados nas posições e relações geradas na situação;
Direciona o pesquisador para a teorização provocativa, em vez de teorias substantivas mais formais;
Possibilita o desenvolvimento de pesquisas com mais agilidade, abrangendo as fontes de evidências, como documentos históricos, discursivos, visuais, etnográficos, notas de campo e outros arquivos discursivos.

Fonte: adaptado de Clarke (2003, pp. 558-559).

Mundos/arenas sociais são centrais para AS (Clarke, 2003, 2005). Esses mundos permitem que os agentes gerem identidades e perspectivas compartilhadas que influenciam a ação individual e coletiva (Clarke & Friese, 2007). Os universos de discurso se desenvolvem e as questões-chave das partes interessadas surgem, articulam-se, negociam e revelam uma vida social organizada em mundos/arenas sociais (Strauss, 1978; Clarke, 2007b; Clarke & Star, 2008). Por meio de mundos/arenas sociais, é possível compreender a organização das negociações em situação de ação e interação (Clarke, 2003, 2005; Clarke & Friese, 2007).

A crítica desenvolvida por Clarke (2005, 2007a) às matrizes condicionais propostas por Corbin e Strauss (2008) também influenciou significativamente a matriz situacional da AS (Figura 1). Enquanto a matriz condicional considera os elementos que influenciam a ação como dimensões contextuais do processo social, na AS todos os componentes passaram a ser posicionados, provisórios e especificados na situação. Embora esses elementos possam influenciar a ação na matriz condicional, na AS eles são constitutivos da própria situação de ação (Clarke & Friese, 2007). Como indicam Clarke e Friese (2007), todos os elementos são componentes que geram possibilidades de ação dentro da situação.

Como síntese das mudanças propostas por Clarke (2003, 2005, 2007a, 2015, 2019) para expandir a TF, destacamos algumas contribuições na Tabela 3:

Tabela 3

As contribuições da AS para a TF e as expectativas dos pesquisadores

Contribuições da AS para a TF
O método conta com a colaboração e utilização de três mapas analíticos;
Requer mais atenção para interpretar as diferenças e os vários ângulos de percepção dos dados;
Vai além do uso de entrevistas para incluir a análise do discurso;
Facilita o “silêncio para falar”, ao permitir a análise das posições em falta nos mapas de posicionamento;
Inclui os elementos não humanos relacionados com a situação;
Encoraja a análise de poder e promove a diversidade epistêmica.
Expectativas dos pesquisadores com o aplicativo de AS
Exige maior reflexividade sobre quem são os pesquisadores e as relações com os pesquisados;
Os pesquisadores devem explicitar seu papel como indivíduo no projeto de pesquisa;
Reconhecimento da natureza política das interpretações e possíveis crises de representação;
Evidenciar as relações de legitimidade e autoridade do pesquisador e da pesquisa;
Posicionar o pesquisador como um agente produtor de conhecimento parcializado, e não como um analista onisciente.

Fonte: Clarke (2015, p. 15), e Clarke e Friese (2007, p. 368).

Após a apresentação dos principais aspectos da AS, o próximo tópico foca a construção de mapas analíticos. Considerando que a interpretação dos dados ocorre por meio de cartografias, é necessário discutir como se deve elaborar os mapas para que funcionem como ferramentas analíticas para atingir os objetivos do estudo.

2.2 Desenvolvendo os mapas e conduzindo a análise situacional

Clarke (2003, 2005, 2007a, 2019) propôs mapas de AS não como produtos analíticos finais, mas, sim, como facilitadores de reflexão e interpretação. Os mapas permitem que os dados sejam acessados e interrogados por meio de uma estrutura baseada na TF. A AS é, portanto, uma proposta que facilita o desenho de exercícios de análise, conduzindo a avaliações mais profundas dos arquivos (Clarke, 2003).

Os mapas são construídos a partir de dados codificados por meio das estratégias de codificação promovidas pela TF ou a partir de dados não codificados, desde que o pesquisador tenha refletido sobre sua importância, evitando a paralisia analítica (Clarke, 2003, 2005). Como uma elaboração aberta, os mapas permitem mover-se por meio dos dados. Os memorandos servem como ferramentas para registrar e recuperar impressões preliminares dos arquivos, considerando diferentes perspectivas cronológicas (Clarke, 2005).

A *expertise* do pesquisador também é enfatizada na avaliação das cartografias, pois possibilita a proposição de amplas reflexões sobre suas experiências teóricas e também melhor evidenciação de elementos implícitos e silenciados (Clarke, 2005). Como mencionado anteriormente, a AS propõe a construção de três mapas: (1) mapas situacionais; (2) mapas de mundos/arenas sociais; e (3) mapas posicionais, conforme a Figura 2.

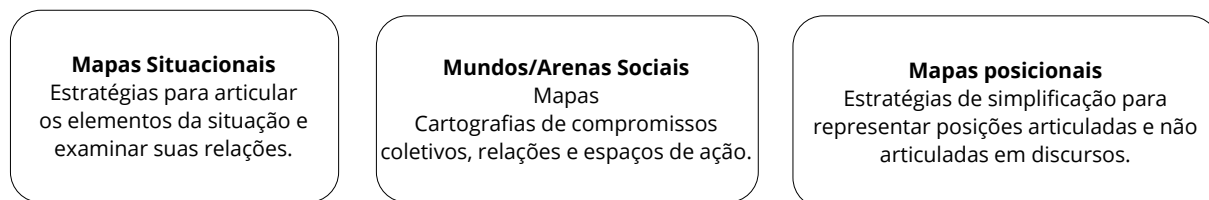


Figura 1. Mapas que compõem a AS

Fonte: adaptado de Clarke (2005, p. 86).

Os mapas situacionais introduzem a AS e devem incluir todos os elementos humanos, não humanos, discursivos, simbólicos, materiais e históricos relevantes para a compreensão da situação (Clarke, 2005). Facilmente especificados, os elementos humanos podem ser “indivíduos, grupos, organizações, instituições, subculturas e assim por diante”. Por outro lado, os elementos não humanos condicionam as interações e geralmente estão relacionados aos atores (Clarke, 2005, p. 87).

Também é importante questionar discursos, símbolos, conceitos, discussões e ideias em operação. Na AS, os elementos discursivos e simbólicos são evidências importantes e potencialmente significativas nesta primeira etapa do mapeamento (Clarke, 2005). Assim, a AS recomenda distribuí-los em um mapa situacional abstrato, que é intencionalmente “confuso”, como mostrado na Figura 3.

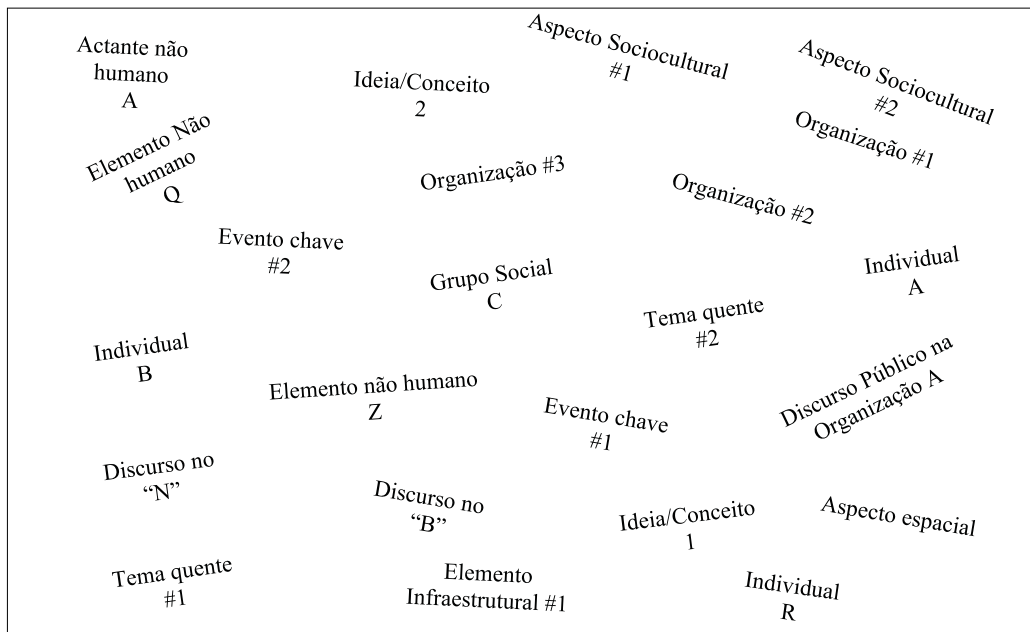


Figura 3. Mapa situacional abstrato: versão ainda confusa/ em construção

Fonte: adaptado de Clarke (2005, p. 88).

Os mapas situacionais abstratos em sua versão confusa/em construção são desenvolvidos para que o pesquisador tenha uma cartografia acessível e de fácil manipulação. É uma etapa para especificar, (re) organizar, articular e deletar elementos; é essencial manter cópias datadas para revisões e verificações necessárias (Clarke, 2005). Segundo Uri (2015, p. 140), algumas questões são fundamentais na confecção dos mapas situacionais: (i) “quem e o que estão nessa situação?”; (ii) “quem e o que importa nesta situação?”; e (iii) “quais elementos fazem diferença nessa situação?”

Além disso, os mapas confusos servem de base para a versão ordenada/em construção (ver Tabela 4):

Tabela 4

Mapa situacional abstrato: versão ordenada/ em construção

INDIVIDUAL HUMAN ELEMENTS/ACTORS e.g., key individuals and significant (unorganized) people in the situation.	ELEMENTOS/ ACTANTES NÃO HUMANOS Por ex.: tecnologias, infraestruturas, matérias, informação técnica e/ou conhecimento; “coisas” matérias.
ATORES/ELEMENTOS HUMANOS COLETIVOS Por ex.: grupos e organizações específicas.	ATORES/ACTANTES IMPLICADOS Como encontrados na situação.
CONSTRUÇÕES DISCURSIVAS DE ATORES HUMANOS INDIVIDUAIS E/OU COLETIVOS Como encontrados na situação.	CONSTRUÇÃO DISCURSIVA DE ACTANTES NÃO HUMANOS Como encontrados na situação.
ELEMENTOS POLÍTICOS/ECONÔMICOS Por ex.: o Estado; uma indústria(s) específica(s); demandas locais/regionais/globais; partidos políticos; ONGs; questões politizadas.	ELEMENTOS SOCIOCULTURAIS/SIMBÓLICOS Por ex.: religião; raça; sexualidade; gênero; etnia; nacionalidade; logotipos; ícones; outros símbolos visuais e/ou auditivos.
ELEMENTOS TEMPORAIS Por ex.: aspectos históricos, sazonais, de crise e/ou trajetória.	ELEMENTOS ESPACIAIS Por ex.: espaços na situação, aspectos geográficos, questões espaciais locais, regionais, nacionais e globais.
PRINCIPAIS QUESTÕES/ DEBATES (geralmente contestados) Conforme encontrados na situação, veja o mapa posicional.	DISCURSOS RELACIONADOS (HISTÓRICOS, NARRATIVOS E/OU VISUAL) Por ex.: expectativas normativas de atores, actantes e/ou outros elementos especificados; elementos morais/éticos; mídia de massa e outros discursos culturais populares; discursos específicos da situação.
OUTROS TIPOS DE ELEMENTOS Como encontrados na situação	

Fonte: adaptado de Clarke (2005, p. 90).

A versão ordenada/em construção permite ao pesquisador esquematizar categorias de análise (Clarke, 2005). Esta etapa não encontra uma coleta de informações clara; no entanto, seus limites dependem da interpretação e sensibilidade do pesquisador diante da situação. Apesar da importância da versão ordenada/em construção do mapa situacional abstrato, sua elaboração é eletiva e serve para facilitar a construção de novos significados sobre os elementos mapeados até então (Clarke, 2005).

Observe que é improvável que os mapas situacionais abstratos incluam os infinitos elementos relacionados a uma determinada situação, exigindo que o pesquisador selecione aqueles relevantes para a interpretação no caso particular. Aqui, o objetivo é elaborar uma interpretação provocativa das categorias de análise e dos elementos relevantes para o projeto. Para isso, o uso de memorandos auxilia na construção de novas ideias e na promoção de perspectivas alternativas (Clarke, 2005).

Após o exercício analítico/reflexivo de elaboração dos mapas abstratos, inicia-se a elaboração dos mapas dos mundos/arenas sociais. Clarke (2005) aponta que eles se fundamentam no interacionismo simbólico promovido por Strauss (1978) e visam apresentar como os grupos sociais organizam a ação coletiva. Essa ordenação se materializa em universos de discurso, que podem demonstrar como eles se estruturam e se relacionam com outros mundos/arenas sociais. Segundo Uri (2015, p. 140), as questões norteadoras desses mapas são: “quais são os padrões de comprometimento coletivo?” e “quais são os mundos sociais proeminentes operando aqui?” (ver Figura 4).

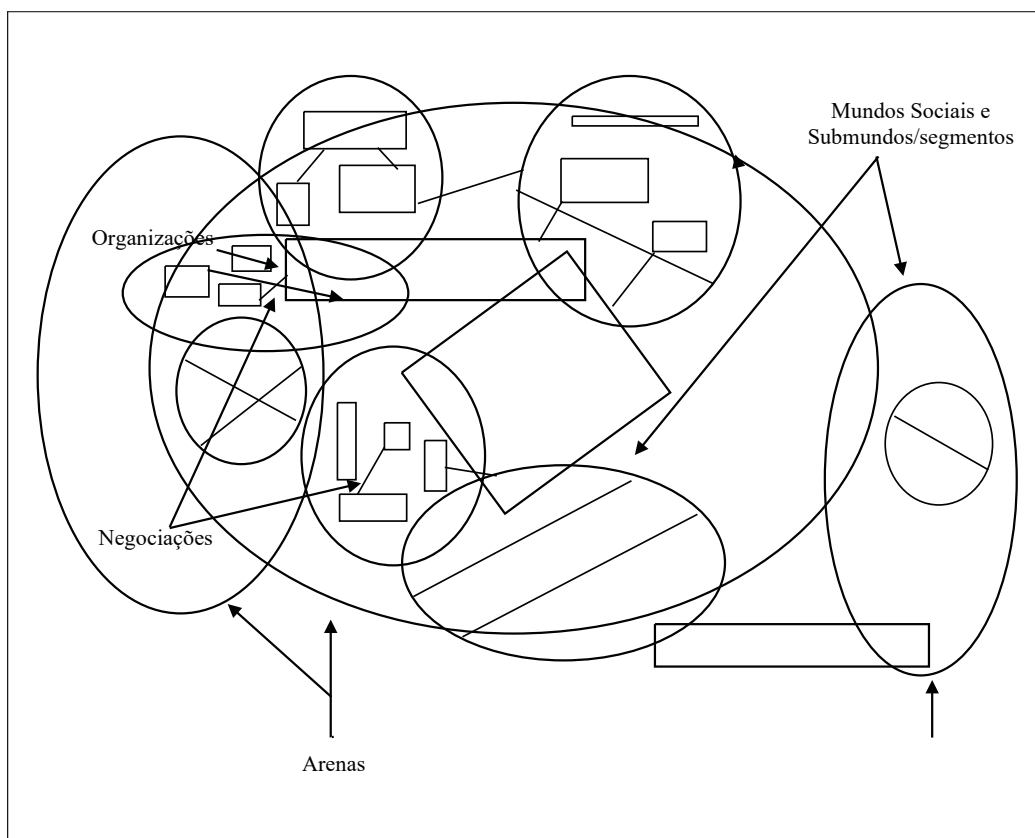


Figura 4. Mapa abstrato de mundos sociais em arenas.

Fonte: adaptado de Clarke (2005, p. 111).

No mapa do mundo/arena social, as análises se concentram no nível meso. A atenção do pesquisador se volta para a ação social, substituindo a interpretação do comportamento individual pelos compromissos estabelecidos em mundos/arenas sociais. Os atores se apresentam como coletividades organizadas discursivamente em torno de relações estabelecidas com outros mundos/arenas sociais (Clarke, 2005).

O pesquisador deve exercitar o que Clarke (2005, p. 110) chama de “senso sociológico coletivo”, explorando os compromissos desenvolvidos por mundos/arenas sociais na situação, examinando como eles se estruturam, promovem hierarquias, disputam espaço e se relacionam com elementos não humanos. Considerando que os atores circulam em mais uma arena, os mundos sociais, assim como os aspectos a serem avaliados, podem se sobrepor.

Assim como nos mapas situacionais abstratos, a intenção não é promover uma discussão aberta de todos os mundos/arenas sociais, mas ajudar o pesquisador a selecionar quais histórias são relevantes para exploração. Desta forma, é necessário articular as principais diferenças, variações e semelhanças. O comportamento das coletividades também pode ser contrastado com outros mundos ou arenas sociais e articulado com questões específicas manifestadas na situação (Clarke, 2005).

Esses mundos derivam de “entrevistas, documentos organizacionais, arquivos, observações de atores-chave, dados secundários (pesquisas históricas e contemporâneas anteriores sobre o tema, imagens e discursos da mídia) e assim por diante”. Cabe ao pesquisador selecionar aqueles relevantes para a cartografia (Clarke, 2005, p. 113). O autor também deve estar ciente das ausências e refletir sobre o motivo pelo qual mundos/arenas sociais relevantes não emergem dos dados.

Ao traçar os mapas, os mundos/arenas sociais podem ser representados de diferentes formas, ampliando/diminuindo as arenas, articulando a posição dos mundos sociais em mais de uma arena, e apresentando os principais compromissos e discursos entre organizações de um mesmo mundo social ou diferente. O pesquisador tem liberdade para desenvolver ferramentas para melhor representá-los, criar códigos, selecionar cores e promover apresentações específicas da cartografia (Clarke, 2005).

À medida que o pesquisador consolida o mapa dos mundos/arenas sociais com base em diversos materiais coletados e analisados, é possível a elaboração de mapas posicionais. Esta é a última etapa da cartografia e visa demonstrar as principais posições assumidas (ou não) sobre os temas centrais sob investigação. Nesse ponto, é possível articular as posições discursivas proeminentes sobre a situação de pesquisa (Clarke, 2005).

Os mapas posicionais são desenvolvidos a partir das questões principais sobre as quais foram observadas posições distintas, cabendo ao pesquisador classificá-los e posicioná-los nos eixos principais (Clarke, 2005). Nesse ponto, a codificação básica possibilitada pela TF e os mapeamentos dos mundos/arenas sociais auxiliam na abertura dos dados para análise posicional, revelando posições heterogêneas e suas variações para os principais eixos discursivos (ver Figura 5).

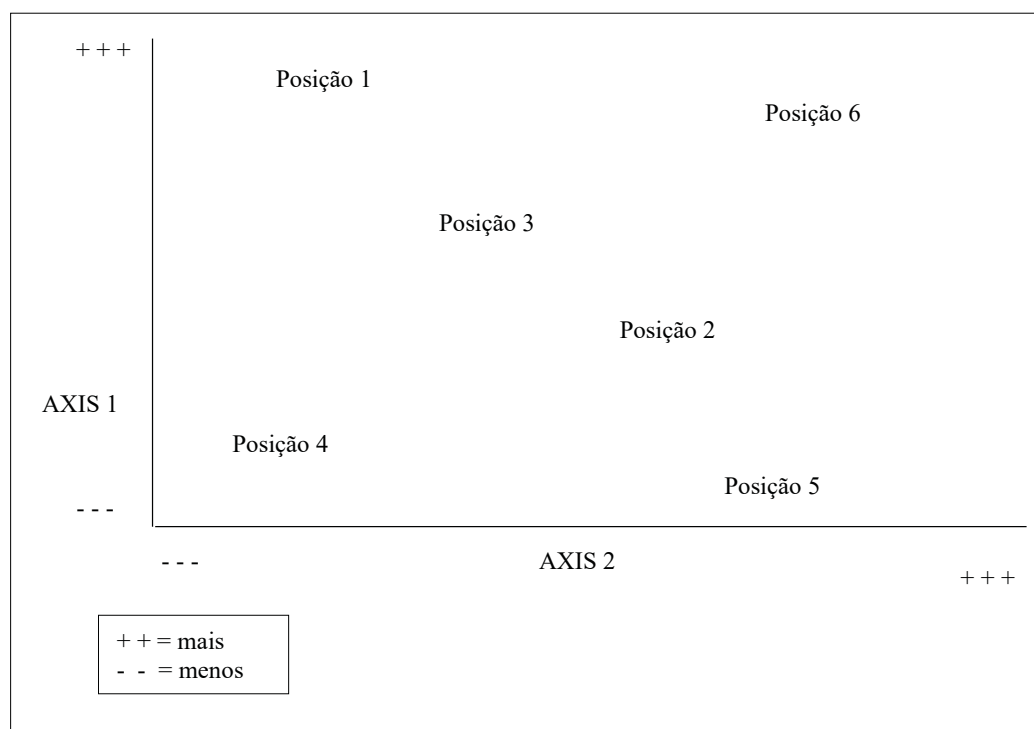


Figura 4. Mapa abstrato posicional

Fonte: adaptado de Clarke (2005, p. 129).

O objetivo dos mapas posicionais não é revelar as concepções corretas e incorretas sobre determinada situação, pois não cabe ao pesquisador apontar as melhores posições discursivas. A questão que norteia o mapeamento das posições é: “quais foram as posições sobre questões básicas e temas centrais para a situação em estudo?” (Uri, 2015, p. 140). As posições devem ser representadas em seus próprios termos; nesse sentido, cabe ao pesquisador distribuí-las na cartografia, em espaços centrais, mais distantes ou marginalizados. Esse esforço é uma característica distinta dos mapas de posição, porque promove uma representação democrática dos discursos (Clarke, 2005).

Numa perspectiva pós-moderna, Clarke (2005) argumenta que os posicionamentos devem ser desarticulados dos elementos. O mapa se concentrará em posições discursivas, e atores, grupos, instituições, organizações e mundos/arenas sociais podem assumir posições múltiplas e contraditórias sobre uma mesma questão. Em vez de buscar a representação dos participantes, o foco é direcionado para as diferentes posições, momento em que o pesquisador explora o que Clarke (2005, p. 127) chama de “espaço entre” os atores e as posições.

Depois de discutir como os mapas são construídos e como os pesquisadores devem conduzir a AS, o próximo tópico apresenta um caso em que a AS pode ser aplicada na contabilidade. Em seguida, são apresentadas algumas possibilidades de utilização do método, com o intuito de articular os conceitos desenvolvidos por Adele Clarke com temas que podem ser explorados em pesquisas na área.

2.3 Exemplo de mapa abstrato/em construção em contabilidade

De 2008 a 2014, o *International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSASB) desenvolveu um projeto para estabelecer os conceitos a serem aplicados nos *International Public Sector Accounting Standards* (IPSAS). O objetivo era publicar uma Estrutura Conceitual (EC) que orientaria os relatórios contábeis de propósito geral de entidades do setor público globalmente (IPSASB, 2014).

Durante o processo de elaboração do EC, o IPSASB realizou consultas públicas para que grupos de interesse apresentassem opiniões sobre os temas das minutas, tais como (a) escopo, objetivo e usuários do EC; (b) definição e reconhecimento dos elementos das demonstrações; (c) bases de mensuração dos elementos contábeis; e (d) bases para apresentação das informações financeiras e não financeiras (Bartoluzzio, Rodrigues, Tavares & Freitas, 2020).

Ao abrir as etapas de elaboração do EC por meio de consulta pública, o normatizador permitiu que as partes interessadas se manifestassem sobre os temas centrais da norma, tornando o processo acessível a diferentes tradições governamentais e incentivando a adoção de padrões contábeis harmonizados internacionalmente. Além de atender às necessidades dos usuários das informações produzidas pelos governos, a adoção de padrões internacionais ampliaria a transparência, a credibilidade e a divulgação das informações, bem como facilitaria a comparabilidade entre os países (IPSASB, 2014).

Uma alternativa para entender como se deu a elaboração do EC pelo IPSASB, que inclui as múltiplas participações e formas de organização entre os elementos da situação, é a AS. A Figura 6 apresenta um mapa situacional abstrato para exemplificar o posicionamento dos elementos humanos e não humanos na cartografia, e uma versão ordenada/em construção para a geração de categorias de análise que possam auxiliar na interpretação do fenômeno.

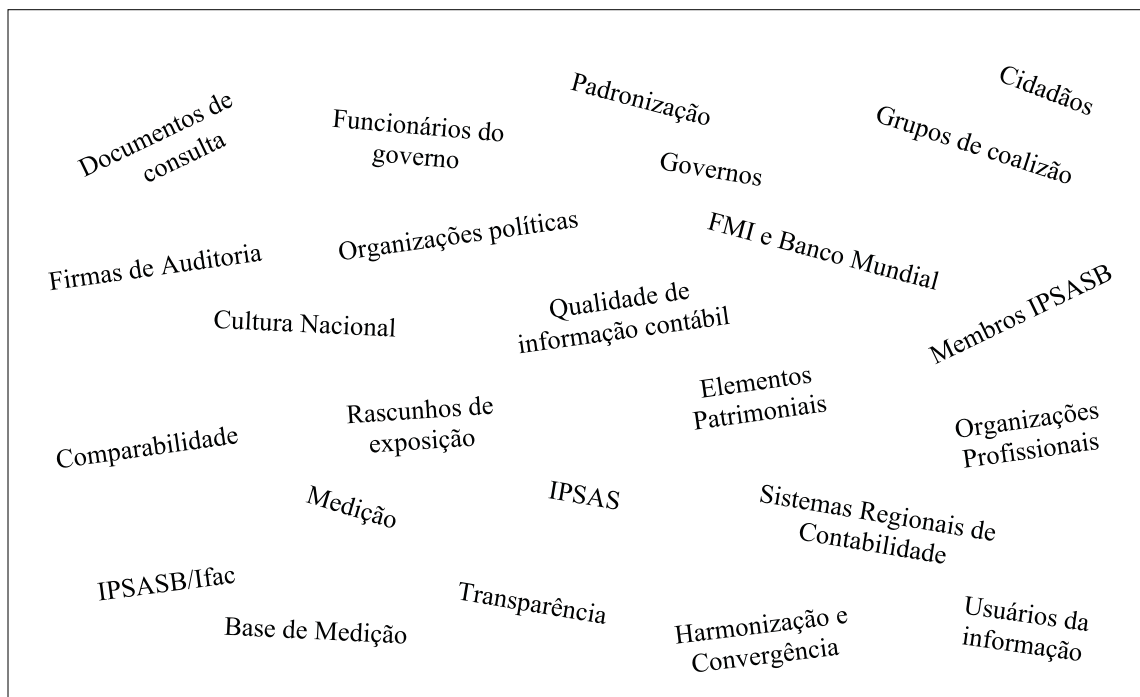


Figura 6. Mapa situacional abstrato (versão confusa/em construção) do arcabouço conceitual para o setor público.

Fonte: elaborado pelos autores

Para construir o mapa situacional abstrato, o pesquisador deve se concentrar nos elementos relevantes para a coleta e análise de dados. Além daqueles especificados pelo IPSASB durante o desenvolvimento do EC, deve-se atentar para os aspectos simbólicos, políticos, culturais, tecnológicos, sociais, organizacionais, espaciais, temporais e discursivos da situação (Clarke, 2019). Ao posicionar todos os elementos na cartografia, o pesquisador é estimulado a refletir sobre as relações que podem ser estabelecidas entre eles, analisando as complexidades sob diferentes ângulos de percepção (Clarke & Friese, 2007).

Algumas análises relacionais dos elementos posicionados na cartografia podem ser citadas como exemplo: (1) abertura dos países à internacionalização; (2) diferentes tradições culturais, sociais e governamentais; (3) abertura dos países à harmonização das normas contábeis do setor público; (4) nível de participação de potências globais e nações periféricas; (5) conflitos da EC com práticas contábeis adotadas contextualmente; (6) interesse de organizações internacionais como IPSASB/Ifac, FMI, Banco Mundial e firmas de auditoria; (7) formas de participação/articulação dos países não anglófonos; (8) organização de usuários da informação e grupos de coalizão; e (9) posição geográfica dos membros do IPSASB, entre outros.

À medida que o pesquisador avança na coleta de dados, novas categorias de análise podem surgir. Nesse ponto, o mapa situacional abstrato/ordenado auxilia na distribuição de elementos entre as categorias que podem ajudar a sistematizar as interpretações (Clarke, 2005), especificando como elas podem auxiliar na compreensão da formulação do EC (ver Tabela 5).

Tabela 5

Mapa situacional abstrato (versão ordenada/em construção) do EC para o setor público

ATORES/ELEMENTOS HUMANOS INDIVIDUAIS Cidadãos, políticos, representantes do governo, funcionários públicos, membros do comitê do IPSASB e usuários de informações contábeis no setor público.	ELEMENTOS/ACTANTES NÃO HUMANOS Cartas-comentário, rascunhos de exposição, documentos de consulta, notícias vinculadas em mídia alternativa e/ou no site do conselho, e doações financeiras de instituições profissionais ou governos para o IPSASB.
ATORES/ELEMENTOS HUMANOS COLETIVOS IPSASB, Ifac, organizações políticas, grupos de coalisão, organizações governamentais, instituições educacionais, FMI, Banco Mundial, firmas de auditoria, associações profissionais e grupos da sociedade civil.	ATORES/ACTANTES IMPLICADOS/SILENCIADOS Países menos desenvolvidos; Países não anglófonos; Países com sistemas de contabilidade pública menos desenvolvidos.
CONSTRUÇÕES DISCURSIVAS DE ATORES HUMANOS INDIVIDUAIS E/OU COLETIVOS Mundos sociais sobre a importância da padronização; Mundos sociais sobre a divulgação, transparência e comparabilidade de informações do setor público; Mundos sociais sobre a qualidade das informações divulgadas pelos governos; Mundos sociais sobre a relevância da harmonização e convergência aos padrões internacionais no setor público.	CONSTRUÇÃO DISCURSIVA DE AGENTES NÃO HUMANOS Relevância da informação contábil no setor público; Importância da definição e do reconhecimento dos elementos patrimoniais das demonstrações financeiras dos governos; Necessidade de definir as bases de mensuração dos elementos patrimoniais do setor público; Conceitos que orientam a apresentação das informações nos relatórios contábeis divulgados pelos governos.
ELEMENTOS POLÍTICOS/ECONÔMICOS Nível de democracia; Abertura dos países à internacionalização; Dependência dos países no FMI e Banco Mundial.	ELEMENTOS SOCIOCULTURAIS/SIMBÓLICOS Tradições culturais, sociais e governamentais dos países; Práticas contábeis já adotadas contextualmente; Abertura política à mudança.
ELEMENTOS TEMPORAIS Esta iniciativa insere-se no projeto desenvolvido pelo IPSASB, entre 2008 e 2014, que visa formalizar os conceitos orientadores da informação a incluir em relatórios de uso geral no setor público.	ELEMENTOS ESPACIAIS Influência do norte global em detrimento dos países periféricos; Proximidade/distância entre os países mais e menos influentes; Formas de participação dos países latino-americanos, africanos e da Oceania; Posição geográfica dos membros do IPSASB.
PRINCIPAIS QUESTÕES/DEBATES (GERALMENTE CONTESTADOS) armonização dos países aos padrões internacionais no setor público como alternativa que aumenta a credibilidade, comparabilidade, compreensibilidade e transparência, permitindo que os governos divulguem informações contábeis mais completas.	DISCURSOS RELACIONADOS (HISTÓRICOS, NARRATIVOS E/OU VISUAL) Internacionalização de transações governamentais; necessidades informacionais dos usuários das informações fornecidas pelo setor público; e a distância entre as informações fornecidas pelos governos e as informações do setor privado.

Fonte: elaborado pelos autores.

Com a construção do mapa abstrato/ordenado, os elementos humanos, não humanos, socioculturais, simbólicos, temporais, espaciais, discursivos, políticos e econômicos são posicionados em categorias prévias/parcializadas de interpretação (Clarke, 2005). Por meio dos procedimentos propostos pela TF, o pesquisador desenvolve análises relacionais que captam o engajamento das coletividades ao longo dos rascunhos de exposição propostos no desenvolvimento do EC, etapa em que são construídos os mapas de mundos/arenas sociais e os principais eixos discursivos são articulados no mapa posicional, visando compreender a sua elaboração pelo IPSASB numa perspectiva pós-moderna.

2.4 Articulando a análise situacional com oportunidades de pesquisa em contabilidade

A partir da articulação dos elementos norteadores da AS, a Tabela 6 foi criada para evidenciar as possibilidades de pesquisa em contabilidade. Os projetos podem usar a AS de forma abrangente ou empregar conceitos adequados para a execução de algumas etapas. Além de alternativas de aplicação de elementos do método, os materiais analisados ao longo deste estudo foram indicados para um diálogo complementar com as obras de Adele Clarke.

Tabela 6

Oportunidades de pesquisa em contabilidade com AS

Situational Analysis	Reconhecer que a informação contábil é parte estruturante da dinâmica pós-moderna/pós-humanista. O pesquisador nega a busca por regularidade, racionalidade e estabilidade das práticas contábeis para focar nas multiplicidades, ambivalências e complexidades sociais, reconhecendo a importância dos elementos humanos e não humanos na compreensão dos fenômenos que influenciam a contabilidade;
	Empregar AS como uma alternativa que vai além da avaliação limitada das práticas contábeis nos níveis micro, meso ou macro para focar nas complexidades das situações sem reduzir as práticas sociais, incluindo elementos discursivos, históricos, culturais, simbólicos, espaciais, institucionais e temporais;
Epistemic Diversity	Utilizar o AS como alternativa que reconhece que a informação contábil prioriza vozes específicas e estratifica aquelas que devem estar refletidas em seus documentos. O pesquisador pode revelar quem está no centro e nas margens das situações e quais vozes têm espaço nos arquivos contábeis convencionais;
	Atribuir um significado abrangente às dinâmicas que acontecem no contexto social e afetam as organizações, que engloba uma análise intraorganizacional, por meio da informação contábil tradicional, mas que incorpora elementos sociais, culturais, discursivos, espaciais, temporais, políticos e econômicos;
Implicated Actors	Investigar a existência de atores implicados na informação contábil, uma vez que a AS pode ser utilizada para expor atores que são silenciados e/ou aparecem apenas discursivamente, seja em demonstrações contábeis tradicionais ou em relatórios corporativos mais abrangentes, como os de sustentabilidade;
	Avaliar as informações contábeis após eventos sociais relevantes para entender como as organizações apresentam e se relacionam em seus relatórios com atores com baixa capacidade de autorrepresentação;
Situational Maps	Utilizar mapas situacionais como alternativa metodológica que expande a noção de evidência empírica para além das informações contábeis convencionais, auxiliando no desenvolvimento de interpretações que incorporam dados mais amplos sobre situações;
	Desenvolver cartografias utilizando os mapas situacionais para criar contas de contrapartida/espelhamento para comparar a informação contábil tradicional, analisando criticamente as situações;
Social Worlds/ Arenas Maps	Abordar como a informação contábil se constitui como elementos não humanos capazes de estruturar relacionamentos em mundos/arenas sociais;
	Demonstrar como a informação contábil possibilita a organização discursiva das coletividades em mundos/arenas sociais, buscando compreender como elas se comprometem, estruturam-se, promovem hierarquias e disputam espaços nas estruturas sociais mais amplas, configurando o fenômeno contábil;
Positional Maps	Explorar como a informação organizacional estrutura os discursos em situações específicas nas quais o fenômeno contábil está enredado em disputas com posições a serem esclarecidas;
	Articular as posições discursivas nos relatórios contábeis com outras fontes de informação mais abrangentes, como materiais discursivos da mídia e outros veículos de comunicação, buscando desvendar silêncios e entrar na complexidade a partir de múltiplas fontes de evidência.

Fonte: elaborado pelos autores.

Nota: Comece a imersão metodológica por Clarke (2003, 2005, 2007a, 2015, 2019) e Clarke e Friese (2013).

Além das possibilidades de pesquisa, apontamos também que a AS pode ser utilizada com outros métodos qualitativos. A própria TF, especialmente teorias de base construtivista, etnografias, narrativas, entrevistas, análise do discurso, pesquisa-ação, observação participante, métodos visuais, entre outros, são possibilidades metodológicas a serem articuladas para que pesquisadores analisem, questionem e problematizem dinâmicas complexas e multifacetadas numa perspectiva pós-moderna.

Finalmente, embora a AS contribua para a pesquisa fundamentada em contabilidade, algumas limitações devem ser destacadas. Os pesquisadores que usam a AS lidam com vários dados e diversas camadas de informações, o que limita a capacidade de delinear, delimitar e sintetizar os dados e suas interpretações ao longo da pesquisa (Uri, 2015).

O analista lida com informações que levam a várias direções, o que potencialmente desvia a atenção

da situação central a ser interpretada, exigindo o uso de restrições para manter o foco analítico. No outro extremo, estabelecer limites pode prejudicar a composição dos dados, levando à perda de informações relevantes. Para evitar essa limitação, as escolhas devem estar centradas no objetivo do projeto, o que demanda uma reflexão sobre os caminhos percorridos ao longo de sua execução (Uri, 2015).

Outra limitação é que, embora a perspectiva pós-moderna considere o mundo “complexo, dinâmico e multidimensional”, os dados ainda são apresentados em mapas estáticos e planos. O analista enfrenta dificuldades para expor as complexidades sociais em cartografias limitadas a círculos, setas e posições, produzindo, por vezes, mapas confusos. Por fim, alguns dados ainda são de difícil articulação, como imagens e textos, que demandam criatividade para representar a multidimensionalidade dos fenômenos (Uri, 2015, p. 149).

3. Conclusão

Este artigo articulou as principais ideias de Adele Clarke para possibilitar a pesquisa baseada em AS, e ilustrou tópicos de investigação para seu uso em estudos contábeis. Como mencionado, a relevância da AS reside em sua capacidade de potencializar a TF para as complexidades da pós-modernidade, o que reforça sua preocupação em não tratar os fenômenos de forma reducionista, ao mesmo tempo em que estrutura um arcabouço analítico que possibilita a interpretação dos processos sociais.

Por meio da AS, os pesquisadores podem estruturar projetos que relacionam ação e estrutura, discurso e agência, imagem, texto e contexto, bem como abranger a noção de evidência empírica por meio da inclusão de arquivos de diversas fontes, como documentos, entrevistas, etnografias, históricas, visuais e discursivas.

Com a AS, os projetos promovem diversidade epistêmica, retratam atores com baixa capacidade de autorrepresentação e reconhecem a relevância de elementos humanos e não humanos na dinâmica social, independentemente do nível em que se encontram. O exercício analítico possibilitado pelos mapas fornece a autonomia necessária para que os pesquisadores explorem as diferentes formas em que os dados podem ser posicionados e relacionados nas cartografias, ajudando a visualizar a ação coletiva em mundos/arenas sociais e as posições discursivas sobre as questões norteadoras da situação. Como sinaliza Adele Clarke, a atenção deve se voltar para as complexidades pós-modernas, direcionando o pesquisador a investigar as contradições, multiplicidades e instabilidades das relações sociais.

Nesse sentido, destaca-se o potencial da AS na contabilidade. Alinhados com a literatura que reconhece a importância da diversidade epistemológica e metodológica nos estudos contábeis (Chua, 1988, 2019; Parker & Roffey, 1997; Ahrens & Chapman, 2006; Elharidy et al., 2008; Gurd, 2008; Lourenço & Sauerbronn, 2016; Goddard, 2017; Lukka & Modell, 2017; Covaleski et al., 2017; Jack & Saulpic, 2019), visamos ampliar as possibilidades de pesquisas alternativas por meio de uma visão mais subjetiva e crítica da realidade, buscando significados, crenças, e posições subjacentes a situações nas quais a contabilidade está imbricada. Desta forma, o exemplo e as oportunidades de pesquisa propostas na AS podem ser exploradas.

Acreditamos que a multiplicidade de dinâmicas às quais a contabilidade está associada demanda alternativas teóricas e metodológicas que ampliem as possibilidades analíticas do pesquisador e abranjam a variedade de fenômenos sociais que afetam/são afetados pela informação contábil. Esperamos contribuir para novos estudos que questionem o *status quo*, evidenciando aspectos ainda não explorados em situações complexas da pós-modernidade.

Referências

- Ahrens, T. (1996). Styles of accountability. *Accounting, Organizations & Society*, 21(2/3), 139-173. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(95\)00052-6](https://doi.org/10.1016/0361-3682(95)00052-6)
- Ahrens, T., & Chapman, C. (2006). Doing qualitative field research in management accounting: positioning data to contribute to theory. *Accounting, Organizations & Society*, 31(8), 819-841. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.03.007>
- Bartoluzzio, A. I. S. S., Rodrigues, S. V. M., Tavares, M. F., & Freitas, M. A. L. (2020). Participação e influência dos respondentes na definição dos elementos contábeis na nova estrutura conceitual para as entidades do setor público. *Enfoque*, 39(1), 97-115. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v39i1.44658>
- Beattie, V. A., Fearnley, S., & Brandt, R. (2004). A grounded theory model of auditor-client negotiations. *International Journal of Auditing*, 8, 1-19. <https://doi.org/10.1111/j.1099-1123.2004.00225.x>
- Bryant, A., & Charmaz, K. (2019). *The SAGE handbook of current developments in grounded theory*. SAGE Publications: London.
- Burchell, S., Clubb, C., & Hopwood, A. G. (1985). Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom. *Accounting, Organizations & Society*, 10(4), 381-413. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(85\)90002-9](https://doi.org/10.1016/0361-3682(85)90002-9)
- Charmaz, K. (2006). *Constructing grounded theory: a practical guide through qualitative analysis*. SAGE Publications: London.
- Charmaz, K. (2008). *Constructionism and the grounded theory*. In Holstein, J. A., & Gubrium, J. F. (Org.), *Handbook of Constructionist Research* (pp. 397-412). The Guilford Press: New York.
- Chua, W. F. (1988). Interpretive sociology and management accounting research – a critical review. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 1(2), 59-79. doi: <https://doi.org/10.1108/EUM0000000004624>
- Chua, W. F. (2019). Radical development in accounting thought? Reflections on positivism, the impact of rankings and research diversity. *Behavioral Research in Accounting*, 31(1), 3-20. doi: <https://doi.org/10.2308/bria-52377>
- Clarke, A. E. (2003). Situational analyses: grounded theory mapping after the postmodern turn. *Symbolic Interaction*, 26(4), 553-576. <https://doi.org/10.1525/si.2003.26.4.553>
- Clarke, A. E. (2005). *Situational analysis: grounded theory after the postmodern turn*. Sage Publications: San Francisco, California.
- Clarke, A. E. (2007a). *Grounded theory: critiques, debates, and situational analysis*. In Outhwaite, W., & Turner, S. P. (Org.), *The SAGE Handbook of Social Science Methodology* (pp. 423-442). SAGE Publications: London.
- Clarke, A. E. (2007b). *Social worlds*. In Ritzer, G. (Org.), *The Blackwell Encyclopedia of Sociology* (pp. 4554-4557). Blackwell Publishing: Garsington Road, Oxford.
- Clarke, A. E. (2015). *Situational analysis in practice: mapping research with grounded theory*. Left Coast Press, Walnut Creek, California.
- Clarke, A. E. (2019). *Situation grounded theory and situational analysis in interpretive qualitative inquiry*. In Bryant, A., & Charmaz, K. (Org.), *The SAGE Handbook of Current Developments in Grounded Theory* (pp. 3-48). SAGE Publications: London.
- Clarke, A. E., & Friese, C. (2007). *Grounded theorizing using situational analysis*. In Bryant, A., & Charmaz, K. (Org.), *The SAGE Handbook of Grounded Theory* (pp. 363-397). SAGE Publications: London.

- Clarke, A. E., & Star, S. L. (2008). *The social worlds framework: a theory/methods package*. In Hackett, E., Amsterdamska, O., Lynch, M., & Wajcman, J. (Org.), *The Handbook of Science and Technology Studies* (pp. 113-138). MIT Press: Longon, England.
- Clarke, A. E., Friese, C., & Washburn, R. (2013). *Situtational analysis*. In Kaldis, B. (Org.), *Encyclopedia of Philosophy and the Social Sciences* (pp. 872-874). Sage Publications: Washington DC.
- Corbin, J. & Strauss, A. L. (2008). *Basics of qualitative research: techniques and procedures for developing grounded theory* (3a ed). SAGE Publications: Thousand Oaks, USA.
- Covaleski, M. & Dirsmith, M. (1983). Budgeting as a means of control and loose coupling. *Accounting, Organizations & Society*, 8(4), 323-340. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(83\)90047-8](https://doi.org/10.1016/0361-3682(83)90047-8)
- Covaleski, M. & Dirsmith, M. (1984). Building tents for nursing services through budgetary negotiation skills. *Nursing Administration Quarterly*, 8, 1-11.
- Covaleski, M. A., Dirsmith, M. W., & Samuel, S. (2017). *Social constructionist research in accounting: a reflection on the accounting profession*. In Hoque, Z., Parker, L. D., Covaleski, M. A., & Haynes, R. (Org). *The Routledge Companion to Qualitative Accounting Research Methods* (pp. 17-35). Routledge: London.
- Covaleski, M., Dirsmith, M., Heian, J., & Samuel, S. (1998). The calculated and the avowed: techniques of disciplines and struggles over identity in big six public accounting firms. *Administrative Science Quarterly*, 43, 293-327.
- Elharidy, A., Nicholson, B., & Scapens, R. (2008). Using grounded theory in interpretive management accounting research. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 5(2), 139-155. <https://doi.org/10.1108/11766090810888935>
- Glaser, B. G. (1992). *Emergent vs. forcing: basics of grounded theory*. Sociology Press: California.
- Glaser, B. G. (1978). *Theoretical sensitivity: advances in the methodology of grounded theory*. Sociology Press: Mill Valley, USA.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. Aldine: New York.
- Goddard, A. (2004). Budgetary practices and accountability habitus: a grounded theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 17(4), 543-577. <https://doi.org/10.1108/09513570410554551>
- Goddard, A. (2005). Accounting and NPM in UK local government contributions towards governance and accountability. *Financial Accountability and Management*, 21(2), 191-218. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0408.2005.00215.x>
- Goddard, A. (2017). *Grounded theory approach to accounting studies: overview of principles, assumptions and methods*. In Hoque, Z., Parker, L. D., Covaleski, M. A., & Haynes, R. (Org). *The Routledge Companion to Qualitative Accounting Research Methods* (pp. 91-111). Routledge: London.
- Goddard, A., & Assad, M. (2006). Accounting and navigating legitimacy in Tanzanian NGOs. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(3), 377-404. <https://doi.org/10.1108/09513570610670343>
- Goddard, A., & Mkasiwa, T. (2015). New public management and budgeting practices in Tanzanian central government: “struggling for conformance”. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6(4), 340-371. <https://doi.org/10.1108/JAEE-03-2014-0018>
- Gurd, B. (2008). Remaining consistent with method? An analysis of grounded theory research in accounting. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 5(2), 122-138. <https://doi.org/10.1108/11766090810888926>
- IPSASB. (2014). Conceptual framework for general purpose financial reporting by public sector entities. Recuperado em 4 dezembro, 2021, de: <https://www.ipsasb.org/>.

- Jack, L., & Saulpic, O. (2019). How qualitative research can infuse teaching in accounting. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 16(4), 457-462. doi: <https://doi.org/10.1108/QRAM-05-2019-0109>
- Lourenço, R. L., & Sauerbronn, F. F. (2016). Revistando possibilidades epistemológicas em contabilidade gerencial: em busca de contribuições de abordagens interpretativas e críticas no Brasil. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(28), 99-122. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2016v13n28p99>
- Lightbody, M. (2000). Storing and shielding: financial behaviour in a church organization. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 13(2), 156-174. <https://doi.org/10.1108/09513570010323245>
- Lukka, K., & Modell, S. (2017). *Interpretive research in accounting: past, present and future*. In Hoque, Z., Parker, L. D., Covaleski, M. A., & Haynes, R. (Org). *The Routledge Companion to Qualitative Accounting Research Methods* (pp. 36-54). Routledge: London.
- Parker, L. D. (2001). Reactive planning in a Christian bureaucracy. *Management Accounting Research*, 12, 321-356. <https://doi.org/10.1006/mare.2001.0165>
- Parker, L. D. (2002). Budget incrementalism in a Christian bureaucracy. *Management Accounting Research*, 13(1), 71-100. <https://doi.org/10.1006/mare.2001.0171>
- Parker, L. D. (2014). Qualitative perspectives: through a methodological lens. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 11(1), 13-28. <https://doi.org/10.1108/QRAM-02-2014-0013>
- Parker, L. D. (2017). *Participant observation at the coalface*. In Hoque, Z., Parker, L. D., Covaleski, M. A., & Haynes, R. (Org). *The Routledge Companion to Qualitative Accounting Research Methods* (pp. 339-353). Routledge: London.
- Parker, L. D., & Roffey, B. H. (1997). Back to the drawing board: revisiting grounded theory and the everyday account's reality. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 10(1), 212-247. <https://doi.org/10.1108/09513579710166730>
- Solomon, J. F., & Solomon, A. (2006). Private social, ethical, and environmental disclosure. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 19(4), 564-591. <https://doi.org/10.1108/09513570610679137>
- Strauss, A. L. (1978). A social world perspective. *Studies in Symbolic Interaction*, 1, 119-128.
- Strauss, A. L. (1987). *Qualitative analysis for social scientists*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Strauss, A. L., & Corbin, J. (1990). *Basics of qualitative research: grounded theory procedures and techniques*. SAGE Publications: London.
- Uri, T. (2015). The strengths and limitations of using situational analysis grounded theory as research methodology. *Journal of Ethnographic & Qualitative Research*, 10, 135-151.

Uso de Mídia Social pelos CEOs e Gerenciamento de Resultados

Mikaéli da Silva Giordani

<https://orcid.org/0000-0002-4871-7858>

Inaê de Sousa Barbosa

<https://orcid.org/0000-0002-9194-823X>

Roberto Carlos Klann

<https://orcid.org/0000-0002-3498-0938>

Resumo

Objetivo: Analisar a relação entre o uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para a divulgação de informações corporativas e a prática de gerenciamento de resultados.

Método: Realizou-se uma pesquisa com as empresas brasileiras pertencentes ao IBrX100. Foram operacionalizadas regressões Ordinary Least Squares. O período de análise correspondeu ao tempo de atuação do último CEO.

Resultados: Os achados evidenciaram uma relação positiva entre o uso do LinkedIn pelos CEOs e a prática de gerenciamento de resultados por *accruals*; entretanto, essa mesma relação não foi identificada para o gerenciamento de resultado por atividades reais. O teste de sensibilidade realizado indicou que o uso do LinkedIn pelos CEOs se relaciona positivamente com as práticas de AEM – tanto para aumentar como para reduzir os lucros das empresas analisadas.

Contribuições: O estudo contribui ao identificar que as mídias sociais podem ser utilizadas para mascarar práticas gerenciais que reduzem a qualidade da informação contábil, corroborando com a hipótese da opacidade. Tal hipótese prevê que o CEO com maior reputação e poder está negativamente associado à qualidade dos lucros. Ademais, contribui ao evidenciar que o uso corporativo das mídias sociais pode ir além da divulgação de informações, de modo a afetar a qualidade da informação contábil.

Palavras-chave: Mídia Social; LinkedIn; CEO; Gerenciamento de Resultados.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 16/12/2022. Pedido de revisão em 7/3/2023. Rodada 2: Resubmetido em 13/4/2023. Aceito em 17/4/2023 por Vinicius Gomes Martins, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2023. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

O presente estudo investiga se o uso de mídia social pelos CEOs para divulgação de informações corporativas está relacionado à tomada de decisão sobre as práticas de gerenciamento de resultados. Os CEOs são vistos como os principais líderes corporativos, responsáveis por grande parte das tomadas de decisões organizacionais, o que inclui as práticas de gerenciamento de resultados, as quais podem distorcer as informações da contabilidade financeira no mercado de capitais (Wu et al., 2016). Quanto às mídias sociais, sua função vai além de simplesmente divulgar notícias, pois elas permitem a interação entre os participantes do mercado financeiro, e, assim, tornam-se promissoras para a comunicação (Miller & Skinner, 2015).

Nesse sentido, estudos relacionaram o uso corporativo das plataformas de mídia social para divulgar resultados financeiros e seus efeitos na empresa. As evidências indicam que o uso corporativo de mídias sociais melhora o volume de negócios, proporciona maior liquidez e desempenho (Blankespoor et al., 2018), influencia a tomada de decisão dos investidores (Arnaboldi et al., 2017), possibilita uma comunicação direta com os *stakeholders* (Chahine & Malhotra, 2018) e alcança um público mais amplo, causando maior impacto no mercado (Jung et al., 2018; Teoh, 2018).

Além do uso corporativo de mídias sociais pelas empresas, constata-se que os gestores também adotam essas plataformas para divulgação corporativa (Capriotti & Ruesja, 2018). A comunicação dos CEOs em suas contas pessoais pode facilitar a disseminação de informações organizacionais e a interação com os interessados na empresa (Huang & Yeo, 2018). CEOs ativos corporativamente em mídia social podem ser percebidos como mais amigáveis e atenciosos (Bai et al., 2019) e, provavelmente, criam laços sociais com os demais usuários interessados na empresa (Elliott et al., 2018), como, por exemplo, acionistas, investidores e analistas. Assim, constroem uma reputação nessas mídias diante dos *stakeholders* das organizações na qual atuam. O presente estudo foca o uso de mídias sociais por CEOs e busca estender essa literatura, ao investigar os reflexos na qualidade dos lucros, especificamente por meio de práticas de gerenciamento de resultados.

Conforme Dechow et al. (2010), quanto maior a qualidade dos lucros, mais relevantes serão as informações sobre as características do desempenho financeiro para a tomada de decisão. Desse modo, a qualidade dos lucros divulgados está associada às motivações dos tomadores de decisões (Shiah-Hou, 2021). O CEO é responsável por resultados e decisões corporativas que afetam acionistas e outras partes interessadas (Alkebee et al., 2021). Alguns estudos mostraram que os CEOs com maior poder apresentam uma probabilidade superior de tomar decisões corporativas em prol de benefícios pessoais (Baldenius et al., 2014; Abernethy et al., 2015; Lisic et al., 2016), como pode ser o caso das práticas de gerenciamento de resultados.

Duas hipóteses são destacadas em relação ao poder do CEO: a da opacidade e a da transparência. A primeira aborda que CEOs com maior poder tendem a gerenciar mais resultados e tornar o ambiente sombrio (Shleifer & Vishny, 1989; Stoughton & Talmor, 1999; Aboody & Lev, 2000), enquanto a segunda favorece um ambiente mais transparente, pois o CEO com poder não se preocupa em esconder eventuais resultados inesperados (Bartov & Mohanram, 2004; Abernethy et al., 2015; James et al., 2017). Além de maior poder, a reputação do CEO também pode ser determinante para as práticas contábeis e favorecer a hipótese da opacidade ou transparência, uma vez que as atitudes do CEO durante sua gestão podem afetar sua reputação diante do mercado. A reputação do CEO pode ser considerada como a totalidade de imagens duradouras e importantes para as partes interessadas, formadas com base no desempenho percebido do CEO, em sua capacidade e seus valores (Francis et al., 2008). Considerando a literatura que aborda o aumento do uso corporativo das mídias sociais pelos CEOs (Capriotti & Ruesja, 2018) para disseminar informações organizacionais relacionadas à sua gestão (Huang & Yeo, 2018), infere-se que essa atitude constitui uma forma que esses gestores encontraram para auxiliar na construção e manutenção de sua reputação diante do mercado. Assim, assume-se a premissa de que, quanto maior o uso de mídias como o LinkedIn, maior seria sua reputação diante do mercado financeiro.

Dessa forma, os CEOs com alta reputação podem usar a comunicação em mídia social com a intenção de se mostrar mais próximos, atenciosos e amigáveis, para mascarar práticas contábeis que diminuam a qualidade dos lucros, condizente com a hipótese de opacidade. Tal hipótese leva a presumir uma relação negativa entre o uso de mídia social pelo CEO e a qualidade dos lucros. Nesse cenário, infere-se que CEOs com alta reputação utilizarão as mídias sociais como forma de manter a reputação existente diante das partes interessadas da empresa na qual atuam, diante de práticas que reduzam a qualidade da informação contábil.

Em oposição, CEOs com alta reputação também podem utilizar a mídia social para comunicação, com a intenção de manter uma relação direta com os interessados na empresa, possibilitar uma nova fonte de informações aos investidores, reduzir a assimetria da informação e maximizar a qualidade dos lucros, de acordo com a hipótese da transparência. Nesse caso, é possível inferir que os CEOs com alta reputação não veem a necessidade de mascarar suas práticas diante do mercado, uma vez que utilizam as mídias sociais como disseminadoras de boas práticas de gestão, voltadas à qualidade dos lucros e maior transparência.

Nesse sentido, o presente estudo visa expandir a literatura sobre mídias sociais e qualidade dos lucros, ao abordar a relação entre a divulgação de informações pelo CEO em sua conta pessoal de mídia social e as decisões de práticas contábeis em relação ao gerenciamento de resultados. Especificamente, avaliam-se a presença e a interação dos CEOs no LinkedIn, com o intuito de verificar se a comunicação e o engajamento do CEO criam uma imagem positiva perante os interessados na organização. Nesse caso, tal imagem pode ser utilizada para mascarar as práticas de gerenciamento de resultados, com a finalidade de apresentar resultados mais satisfatórios aos *stakeholders*. Por outro lado, pode promover um ambiente mais transparente, por meio de uma nova fonte de dados. Dessa forma, apresenta-se a seguinte questão de pesquisa: **Qual a relação entre o uso de mídia social pelos CEOs e a prática de gerenciamento de resultados?** Assim, o objetivo é analisar a relação entre o uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas e a prática de gerenciamento de resultados.

O uso de mídias sociais tem se tornado frequente, tanto no meio individual quanto no meio corporativo. Dessa forma, evidencia-se a importância de pesquisas com o intuito de verificar o reflexo do uso dessas ferramentas no mercado de capitais (Arnaboldi et al., 2017; Jung et al., 2018; Teoh, 2018) e, conseqüentemente, na qualidade dos lucros. O estudo se justifica por abordar um fator ainda pouco explorado na literatura e que pode afetar a qualidade da informação contábil, caracterizado pelo uso do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas.

De maneira geral, a literatura sobre o uso de mídia social no meio corporativo tem focado na divulgação por parte das empresas. Ao examinar a divulgação do ponto de vista do CEO, este estudo contribui ao analisar o papel de outro ator envolvido no uso corporativo das mídias sociais, que pode ter uma função complementar na divulgação das empresas. Em relação ao gerenciamento de resultados, esta pesquisa contribui principalmente para os interessados na organização, ao buscar evidências sobre o comportamento dos CEOs em mídia social e a sua relação com as práticas de gerenciamento de resultados.

2. Revisão da Literatura e Desenvolvimento da Hipótese

As mídias sociais estão cada vez mais sendo utilizadas no ambiente corporativo. Evidências empíricas mostram os potenciais benefícios para as empresas em decorrência do uso dessas ferramentas (Blankespoor et al., 2018; Chahine & Malhotra, 2018; Zhang, 2015), os quais estão atrelados ao caráter tecnológico, à comunicação em tempo real, ao baixo custo e à possibilidade de interação. As características das mídias sociais têm atraído cada vez mais usuários; entre eles, os CEOs, que podem utilizá-las de forma estratégica para obter alguma vantagem, como, por exemplo, divulgar informações corporativas, ter uma comunicação direta com seus seguidores e aumentar a sua visibilidade. Em conjunto, esses fatores podem contribuir para a imagem do CEO, bem como para a construção de sua reputação.

O CEO desempenha um papel fundamental, pois é responsável pelo processo de tomada de decisão na empresa, inclusive em relação às práticas de gerenciamento de resultados. Tais práticas refletem na qualidade dos lucros e, conseqüentemente, influenciam a tomada de decisão dos demais agentes do mercado (Wu et al., 2016). A literatura apresenta evidências a respeito da relação entre a cobertura da mídia tradicional e o gerenciamento de resultados.

Conceitualmente, Comiran et al. (2018) abordam que a cobertura da mídia pode afetar os incentivos da empresa para o gerenciamento de resultados de duas formas. Primeiro: a mídia pode desempenhar um papel de vigilante (Miller, 2006; Kuhnen & Niessen, 2012; Dai et al., 2015); segundo: o efeito da cobertura da mídia pode ser um incentivo para o maior nível de gerenciamento de resultados, devido à maior visibilidade da empresa e, conseqüentemente, à intenção ou necessidade em relatar maiores lucros (Dyck & Zingales, 2002; Scharand & Zechman, 2012; Hribar & Yang, 2016).

O presente estudo analisa as mídias sociais que, diferentemente da mídia tradicional, não têm intermediários – ou seja, o responsável pelas publicações é o próprio usuário. Nesse meio, os CEOs podem construir uma relação direta com os *stakeholders* da organização na qual atuam e, com isso, estabelecer uma boa (ou má) reputação diante do mercado. Além disso, podem agir de forma oportunística, para mascarar práticas e manipular usuários, ou criar um ambiente mais transparente para se comunicar com os demais interessados na empresa.

Já o gerenciamento de resultados é definido como a representação incorreta dos gestores sobre o desempenho da empresa em seus relatórios financeiros, para afetar os números contábeis que são base dos resultados relatados (Healy & Wahlen, 1999). Essa prática pode ocorrer de duas formas: por meio de atividades reais ou pelo uso de *accruals* discricionários (Graham et al., 2005; Roychowdhury, 2006; Zang, 2007). O primeiro envolve práticas operacionais intencionais, como corte ou aumento de despesas discricionárias, aumento de produção, aumento nas vendas por meio de descontos anormais, entre outros (Roychowdhury, 2006). O gerenciamento por *accruals* discricionários ocorre a partir de escolhas contábeis vinculadas às acumulações advindas do regime de competência (Richardson et al., 2004).

Estudos apontam que os CEOs personificam a organização e atuam como porta-vozes corporativos de alto nível, com a responsabilidade de comunicar a visão da organização à qual estão vinculados (Park & Berger, 2004; Ranft et al., 2006). Para Ranft et al. (2006), um CEO de sucesso, além de aumentar a identificação do público com a organização, também é capaz de criar uma reputação corporativa favorável e, ainda, estabelecer relações positivas com seus *stakeholders*, contribuindo com os resultados da empresa.

Além disso, indícios demonstram que a presença e o engajamento de CEOs em mídias sociais são um sinal de inovação e podem melhorar a reputação das empresas engajadas nessas práticas (Weber Shandwick, 2012). Portanto, Weber Shandwick (2012) defendem que “CEOs sociais”, ou seja, aqueles que possuem uma reputação bem estabelecida nessas mídias, são capazes de envolver seus *stakeholders* em conversas genuínas e, ainda, representam um novo tipo de líder corporativo.

Ao explorar como e por que os públicos se envolviam com os CEOs corporativos nas mídias sociais, Men e Tsai (2016) buscaram entender a importância desse envolvimento. Seus achados indicam que o engajamento do CEO com o público tinha efeitos positivos e significativos na percepção da autenticidade e na acessibilidade ao CEO. Tais características influenciam positivamente a confiança e a satisfação do público que tem contato com eles por meio das mídias. Os autores ainda constataram que o engajamento público com os CEOs nas mídias sociais influenciou diretamente a qualidade das relações entre as organizações e o seu público.

Além disso, alguns achados demonstram o empoderamento como um dos fatores que explicam o engajamento dos CEOs em mídias sociais (Boyd, 2008; Tsai & Men, 2013), visto que o uso das mídias sociais possibilita exercer influência e impor excelência diante de determinado público (Wang & Fesenmaier, 2003). Desse modo, o presente estudo considera o uso corporativo das mídias sociais como uma forma de empoderamento dos CEOs e, conseqüentemente, construção de sua reputação perante seus *stakeholders*.

Estudos que relacionam o papel do CEO e a qualidade dos lucros identificam duas hipóteses. A primeira, da opacidade, sugere que os CEOs com mais poder têm mais incentivos para obter benefícios pessoais (Shleifer & Vishny, 1989; Stoughton & Talmor, 1999; Aboody & Lev, 2000). Assim, o CEO torna o ambiente da informação menos transparente e com maior assimetria da informação (Bartov & Mohanram, 2004; Abernethy et al., 2015; James et al., 2017). A hipótese de opacidade, portanto, prevê que o CEO com mais poder estaria negativamente associado à qualidade dos ganhos (Shiah-Hou, 2021).

A segunda hipótese, da transparência, aborda que os CEOs com maior poder não estão preocupados em mascarar informações sobre seu comportamento, pois acreditam que não serão substituídos por CEOs com menor poder (Stein, 2003). Portanto, eles têm menos incentivos para esconder um desempenho insatisfatório, de modo a apresentar maior transparência nas informações (Zhao & Chen, 2008; Armstrong et al., 2012; Jiraporn et al., 2014). Assim, a hipótese da transparência prevê que as práticas do CEO minimizam a assimetria da informação e fornecem maior qualidade dos lucros (Shiah-Hou, 2021).

Destacam-se indícios que relacionam o poder do CEO com as hipóteses da opacidade e transparência por meio de três fontes: o poder estrutural, de propriedade e especialista (Shiah-Hou, 2021). No âmbito da presente pesquisa, entende-se que, assim como os CEOs de maior poder, aqueles com maior reputação também podem agir de acordo com a hipótese da opacidade ou transparência. Especificamente, a relação entre a reputação do CEO e a qualidade dos lucros pode ser motivada de três formas: 1) os usuários das demonstrações financeiras consideram a reputação do CEO um fator-chave para a qualidade dos relatórios financeiros (Francis et al., 2008); 2) a preocupação do CEO com a carreira exerce influência sobre as decisões de práticas contábeis divulgadas nos relatórios financeiros (Graham et al., 2005); e 3) gerentes de alta reputação utilizam-se de práticas contábeis, como o gerenciamento de resultados, para manter a reputação de entregar lucros ao mercado (Malmendier & Tate, 2009).

Conforme o exposto, observa-se que uma explicação para a ligação entre a reputação do CEO e a qualidade dos lucros sugere que, quanto maior a reputação do CEO, menor será sua propensão para tomar medidas que resultem em relatórios financeiros de baixa qualidade. Além disso, a reputação do CEO está atrelada à reputação da própria empresa; nesse sentido, empresas com boa qualidade dos lucros estão associadas a custos mais baixos de capital. Diante desses argumentos, CEOs com melhor reputação optariam por melhores critérios contábeis para reportar melhor qualidade dos lucros (Francis et al., 2008; Graham et al., 2005), o que é condizente com a hipótese da transparência.

Entretanto, a reputação do CEO também pode estar relacionada a uma menor qualidade dos lucros. Para Malmendier e Tate (2009), uma consequência da boa reputação dos CEOs é que os investidores e analistas esperam um aumento no desempenho futuro da empresa; tal fato pode levar os CEOs a decidirem por práticas contábeis de menor qualidade, principalmente quando o resultado esperado pelos interessados na empresa não for atingido. Nesse caso, a atitude do CEO confirmaria a hipótese da opacidade.

De modo geral, acredita-se que os CEOs têm incentivos para realizar escolhas contábeis e, dependendo de suas intenções e da forma como são vistos pelos demais agentes do mercado, podem fornecer informações com menor ou maior qualidade dos lucros.

O uso de mídias sociais pelos CEOs, portanto, possibilita que eles sejam percebidos como mais amigáveis, atenciosos e com maior reputação, bem como permite criar relações com os interessados na empresa. Diante desses argumentos, acredita-se que a interação em mídia social pode revelar a intenção do CEO em relação às práticas contábeis. Assim, essa estratégia permite aumentar ou diminuir a qualidade dos lucros por meio do gerenciamento de resultados por *accruals* e/ou por atividades reais, confirmando a hipótese da opacidade ou transparência. Com base na literatura apresentada, elaborou-se a seguinte hipótese de pesquisa, sem predizer o sinal previsto da relação, que pode estar associado à hipótese da opacidade ou da transparência supracitada:

H1: O uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas está relacionado significativamente com a prática de gerenciamento de resultados.

3. Procedimentos Metodológicos

A população deste estudo é composta pelas companhias abertas brasileiras que fazem parte do Índice Brasil ou IBrX100. A utilização desse índice é justificada, pois corresponde aos 100 ativos de maior negociabilidade e representatividade do mercado de ações brasileiro (Brasil, Bolsa, Balcão, 2021). Foram excluídas as empresas do setor financeiro, pelo fato de possuírem características específicas do setor e normas contábeis diferenciadas. Além disso, empresas com dois ativos no Índice Brasil permaneceram apenas com um, excluindo-se dados repetidos. Por fim, a amostra foi composta pelas empresas que apresentavam dados para o cálculo das variáveis utilizadas nos modelos de gerenciamento de resultados.

Preliminarmente, identificou-se se os CEOs das respectivas empresas exibiam perfil no LinkedIn e se publicavam, em sua própria conta, informações sobre as empresas nas quais atuam. A escolha do LinkedIn deve-se ao fato de que, no levantamento inicial realizado, 53% dos CEOs das empresas do IBrX100 tinham cadastro ativo nessa mídia social; no Twitter, a participação era de apenas 9%.

Na sequência, realizou-se a coleta dos dados, mediante a aplicação de filtros com palavras-chaves relacionadas à organização na qual cada CEO atua. As palavras pesquisadas referem-se a itens como nome da empresa, lucro, desempenho, crescimento, resultado, fusão, aquisição e incorporação.

O período de análise de cada empresa varia de 1 a 10 anos, conforme o tempo de atuação do último CEO, disposto no levantamento realizado em janeiro de 2021. Os dados foram analisados anualmente. A Tabela 1 apresenta a população e amostra da pesquisa.

Tabela 1

População e Amostra da Pesquisa

Itens	População	Amostra
Empresas	100	87
CEOs com LinkedIn	53	46
CEOs que publicam informações corporativas no LinkedIn	48	43
Número de Seguidores no LinkedIn	1.438.204	652.515
Número de Publicações no LinkedIn	1.575	1.358
Número de Curtidas nas Publicações do LinkedIn	1.043.881	847.467
Número de Comentários nas Publicações do LinkedIn	39.583	34.569

Fonte: dados da pesquisa.

Destaca-se que foram analisadas 87 empresas; atribuiu-se zero para as variáveis de mídia social em empresas cujo CEO não possuía o LinkedIn. Conforme se observa na Tabela 1, aproximadamente metade das empresas da amostra (43) possuem CEOs ativos no LinkedIn e publicam informações corporativas nessa mídia social. Dentre as variáveis de mídia social analisadas, destaca-se o número de seguidores; em média, cada CEO presente no LinkedIn tem mais de 15.000 seguidores. O número de seguidores justifica o elevado número de curtidas e comentários apresentados na Tabela 1.

A seguir, a Tabela 2 apresenta as variáveis utilizadas na pesquisa, a descrição de cada uma, o meio de coleta e a respectiva fonte.

Tabela 2

Variáveis utilizadas no estudo

Tipo de Variável	Variável	Descrição	Coleta	Fonte
Variáveis Dependentes				
Gerenciamento de Resultados por <i>Accruals</i>	AEM	<i>Accruals</i> discricionários operacionalizados em valor absoluto	Refinitiv®	Pae (2005)
Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais	REM	Fluxo de caixa anormal, custos de produção anormais e despesas discricionárias anormais		Roychowdhury
Variáveis Independentes				
Seguidores	SEG	Logaritmo do número de seguidores do CEO no LinkedIn	LinkedIn	Elaboradas pelos autores
Publicações	PUB	Logaritmo do número de publicações relacionadas à empresa de atuação do CEO no LinkedIn		
Curtidas	CUR	Logaritmo do número de curtidas nas publicações relacionadas à empresa de atuação do CEO no LinkedIn		
Comentários	COM	Logaritmo do número de comentários nas publicações relacionadas à empresa de atuação do CEO no LinkedIn		
Variáveis de Controle				
<i>Market-to-book</i>	MTB	Valor de mercado da empresa dividido pelo valor contábil	Refinitiv®	Comiram et al. (2018)
Tamanho da Empresa	TAM	Logaritmo natural do ativo total no final do período t		

Fonte: dados da pesquisa.

O modelo de gerenciamento de resultados por *accruals* (AEM) corresponde ao de Pae (2005), o qual tem o intuito de aumentar o poder de predição dos modelos de Jones (1991) e Jones Modificado (Dechow et al., 1995), ao incluir variáveis que demonstrem o fluxo de caixa operacional e a reversão dos *Accruals*, conforme a Equação 1.

$$TA_{it} = \alpha + \beta_1 1/Ativo_{i,t-1} + \beta_2 \Delta REC_{it} + \beta_3 IMOB_{i,t} + \beta_4 FCO_{i,t} + \beta_5 FCO_{i,t-1} + \beta_6 TA_{i,t-1} \varepsilon_{i,t}$$

Equação 1

Onde:

TA_{it} = *Accruals* totais, medidos pela variação do capital de giro, escalonado pelo ativo total em $t-1$ da empresa i no período t ;

1 = Total do ativo da empresa i no período $t-1$;

Ativo = Variação da receita da empresa i no período t , escalonado pelo ;

$\Delta REC_{i,t}$ = é o ativo imobilizado bruto escalonado pelo ;

$IMOB_{i,t}$ = fluxo de caixa operacional da empresa i no período t , escalonado pelo ;

$FCO_{i,t}$ = fluxo de caixa operacional da empresa i no período $t-1$, escalonado pelo ;

$FCO_{i,t-1}$ = *Accruals* totais, medidos pela variação do capital de giro, escalonado pelo ativo total em $t-1$;

$\varepsilon_{i,t}$: é o erro da regressão o (proxy para o gerenciamento de resultados por *accruals* discricionários).

Para o modelo de gerenciamento de resultados por atividades reais (REM), utilizou-se o modelo de Roychowdhury (2006). Dessa forma, o REM foi estimado por meio do fluxo de caixa operacional; despesas com vendas, gerais e administrativas; e nível de produção, conforme apresentado nas Equações 2, 3 e 4.

$$\frac{CFO_{it}}{Ativo_{i,t-1}} = \alpha + K_1 \frac{1}{Ativo_{i,t-1}} + K_2 \frac{REC_{i,t}}{Ativo_{i,t-1}} + K_3 \frac{\Delta REC_{i,t}}{\Delta Ativo_{i,t-1}} + \varepsilon_{it}$$

Equação 2

Onde:

CFO_{it} = Fluxo de Caixa Operacional da empresa i no período t ;

$Ativo_{i,t-1}$ = Total do ativo da empresa i no período $t-1$;

$REC_{i,t}$ = Vendas da empresa i do período t ;

$\Delta REC_{i,t}$ = Variação de vendas da empresa i do período $t-1$ para o período t ;

ε_{it} = erro da regressão (proxy para o gerenciamento de resultados por fluxo de caixa operacional).

$$\frac{PROD_{it}}{Ativo_{i,t-1}} = \alpha + K_1 \frac{1}{Ativo_{i,t-1}} + K_2 \frac{REC_{i,t}}{Ativo_{i,t-1}} + K_3 \frac{\Delta REC_{i,t}}{\Delta Ativo_{i,t-1}} + K_3 \frac{\Delta REC_{i,t}}{\Delta Ativo_{i,t-1}} + \varepsilon_{it}$$

Equação 3

Onde:

$PROD_{it}$ = Custo do produto vendido mais a variação dos estoques da empresa i no período t ;

ε_{it} = erro da regressão (proxy para o gerenciamento de resultados por custos de produção).

$$\frac{DD_{it}}{Ativo_{i,t-1}} = \alpha + K_1 \frac{1}{Ativo_{i,t-1}} + K_2 \frac{REC_{i,t}}{Ativo_{i,t-1}} + \varepsilon_{it}$$

Equação 4

Onde:

D_{it} = Despesas discricionárias, que corresponde ao somatório das despesas com publicidade, pesquisa e desenvolvimento e despesas com vendas, gerais e administrativas da empresa i no período t ;

ε_{it} = erro da regressão (proxy para o gerenciamento de resultados por despesas discricionárias).

As três mensurações do gerenciamento por atividades reais foram combinadas em uma métrica agregada, conforme o estudo de Comiram et al. (2018), de modo a identificar o efeito global desta prática de gerenciamento. A métrica de REM corresponde a $REM1 = -Ab_DD + Ab_PROD - Ab_CFO$.

Destaca-se que os modelos de gerenciamento de resultados por *accruals* e atividades reais foram operacionalizados por ano e setor para todas as empresas da Brasil, Bolsa, Balcão (B3), durante os anos de 2011 a 2020. Posteriormente, os dados de gerenciamento de resultados das empresas que compõem a amostra foram separados considerando o tempo de atuação do **último** CEO.

Em relação à variável de controle *market-to-book* (MTB), empresas com maior valor de mercado são mais propensas a ter mais informações públicas sobre sua posição financeira. No entanto, os gerentes de empresas com maior valor de mercado também podem ter maiores incentivos para gerenciar os resultados. Desse modo, a relação entre o MTB e o gerenciamento de resultados pode ser positiva ou negativa.

No que tange à variável de controle tamanho da empresa (TAM), espera-se uma relação negativa com o gerenciamento de resultados. A relação negativa é pautada no fato de que empresas maiores possuem menos incentivos para a manipulação de resultados em decorrência dos custos políticos (Gu et al., 2005).

Para a análise dos dados, primeiramente realizou-se a *winsorização* das variáveis ao nível de 1%. Além disso, nas variáveis de mídia social do LinkedIn, foi utilizado o logaritmo como forma de padronização; assim, as variáveis PUB, CUR, COM e SEG correspondem ao logaritmo do número de publicações, curtidas, comentários e seguidores, respectivamente. Quanto ao gerenciamento de resultados, utilizou-se o valor absoluto dos *accruals* discricionários, pois o objetivo é testar a relação do uso da mídia social pelo CEO com o gerenciamento, independentemente de esse fator incidir em aumento ou redução dos lucros. No entanto, como teste adicional, os *accruals* discricionários foram separados em positivos e negativos.

A realização do teste de normalidade *Shapiro-Wilk* demonstrou que os resíduos não apresentam distribuição normal ($Z = 6.51$; $p < 0,000$). Na sequência, foram aplicadas as correlações de *Pearson* e *Spearman*. Por fim, para atender ao objetivo do estudo, foram operacionalizadas regressões OLS (*Ordinary Least Squares*) com erros-padrão robustos (com correção de White) e controle de efeito fixo de setor, por meio do software STATA. A Equação 5 corresponde ao modelo deste estudo.

$$GR_{it} = \alpha + \beta_1 PUB_{it} + \beta_2 CUR_{it} + \beta_3 COM_{it} + \beta_4 SEG_{it} + \beta_5 MTB_{it} + \beta_6 TAM_{it} + \text{efeito_fixo_setor} + \varepsilon_{it}$$

Equação 5

Salienta-se que o GR corresponde aos modelos de gerenciamento de resultados, por *accruals* e atividades reais. As variáveis de interesse são as de mídia social, que correspondem a PUB, CUR, COM e SEG. Ademais, MTB e TAM, variáveis de controle, correspondem a *market-to-book* e tamanho. As regressões foram operacionalizadas com e sem variáveis de controle, com o intuito de testar também a relação direta entre as variáveis de interesse e a variável dependente. Além disso, foram operacionalizadas regressões separadas para cada variável de mídia social, pois, se analisadas em conjunto, apresentam problema de multicolineariedade.

A realização de regressão robusta é justificada, pois o teste *White* apresentou-se significativo ($P = 27.91$; $p < 0,000$), o que indica a presença de heterocedasticidade. Apesar da não normalidade dos resíduos, esse pressuposto da regressão linear OLS foi relaxado ao considerar o Teorema Central do Limite, devido ao número de observações. Além disso, testou-se a multicolineariedade entre as variáveis, pelo teste *Variance Inflation Factor* (VIF), e a autocorrelação dos resíduos, pelo teste *Durbin-Watson*, cujos resultados estão apresentados na seção de análise dos resultados.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

Apresenta-se, primeiramente, a estatística descritiva das variáveis utilizadas nesta pesquisa. Na sequência, é apresentada a matriz de correlação de *Pearson* e *Spearman* e, por fim, os resultados das regressões que visam atender ao objetivo da presente pesquisa.

As variáveis utilizadas para calcular o gerenciamento de resultados e as variáveis de controle, *market-to-book* e tamanho da empresa, foram *winsorizadas* a 1%. Quanto às variáveis independentes, seguidores, publicações, curtidas e comentários, foi utilizado o logaritmo, como forma de padronização. A Tabela 3 apresenta a estatística descritiva das variáveis, que compreende a média, o desvio-padrão, o percentil 25, a mediana e o percentil 75.

Tabela 3

Estatística Descritiva

Painel A – Amostra Total					
Variável	Média	Desvio-Padrão	Percentil 25	Mediana	Percentil 75
Amostra Total					
AEM	0,031	0,025	0,008	0,025	0,048
REM	0,198	0,260	0,041	0,110	0,242
MTB	3,270	2,737	1,325	2,373	4,317
TAM	23,345	1,432	22,589	23,326	24,286
Painel B – Empresas com CEOs que possuem LinkedIn					
Variável	Média	Desvio-Padrão	Percentil 25	Mediana	Percentil 75
SEG	12487,95	11846,01	3241,00	9956,00	17604,00
PUB	12,12	26,24	0	1	13
CUR	6656,27	17907,05	0	25	3733
COM	278,51	706,06	0	0	170

Legenda: AEM = Gerenciamento de Resultados por *Accruals*; REM = Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais; SEG = Log. do número de seguidores no LinkedIn; PUB = Número de publicações no LinkedIn; CUR = Número de curtidas no LinkedIn; COM = Número de comentários no LinkedIn; MTB = market-to-book; TAM = Tamanho.

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 3, Painel A, que, em média, as empresas da amostra apresentam maior gerenciamento por atividades reais em comparação com o gerenciamento por *accruals*. Em relação às variáveis de controle, destaca-se que as empresas da amostra, em média, possuem um valor de mercado três vezes maior que o seu valor patrimonial, evidenciado por meio do *market-to-book*.

O Painel B da Tabela 3 apresenta a estatística descritiva somente das empresas cujos CEOs têm perfil no LinkedIn, com as variáveis de mídia social. De modo geral, constata-se que todas as formas de interação na mídia social do LinkedIn são utilizadas pelos CEOs ativos e seus seguidores. Destaca-se uma alta variabilidade em relação ao número de seguidores, publicações, curtidas e comentários, indicado pelo desvio-padrão superior à média. Além disso, os percentis indicam que alguns CEOs possuem a mídia social, entretanto, não apresentam publicações, curtidas ou comentários em suas páginas.

A seguir, a Tabela 4 apresenta as matrizes de correlações, no triângulo inferior a correlação de *Pearson* e no triângulo superior de *Spearman*.

Tabela 4

Correlação de Spearman e Pearson

Variável	AEM	REM	SEG	PUB	CUR	COM	MTB	TAM
AEM	1	0,208*	0,070	0,081	0,064	0,065	0,067	-0,148*
REM	0,219*	1	0,196*	0,022	0,061	0,047	0,175*	-0,143*
SEG	0,061	0,127*	1	0,599*	0,665*	0,650*	0,012	-0,025
PUB	0,066	0,024	0,545*	1	0,919*	0,916*	-0,048	0,166*
CUR	0,075	0,045	0,637*	0,889*	1	0,973*	-0,015	0,134*
COM	0,073	0,054	0,610*	0,907*	0,982*	1	-0,063	0,134*
MTB	0,137*	0,275*	0,051	-0,037	-0,005	-0,008	1	-0,276*
TAM	-0,125*	-0,146*	0,013	0,126*	0,127*	0,129*	-0,242*	1

Legenda: AEM = Gerenciamento de Resultados por *Accruals*; REM = Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais; SEG = Log. do número de seguidores no LinkedIn; PUB = Log. do número de publicações no LinkedIn; CUR = Log. do número de curtidas no LinkedIn; COM = Log. do número de comentários no LinkedIn; MTB = market-to-book; TAM = Tamanho; Níveis de significância: * $p < 0,5$.

Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se, na Tabela 4, que o gerenciamento por *accruals* (AEM) não se correlaciona significativamente com nenhuma das variáveis de mídia social, o que indica que o uso de mídia social não está correlacionado com o AEM. Entretanto, em relação ao gerenciamento de resultados por atividades reais (REM), observa-se uma correlação positiva e significativa com a variável logaritmo do número de seguidores (SEG). Em uma análise preliminar, esse resultado sugere que, quanto maior o uso de mídia social, maior é o gerenciamento de resultados por atividades reais.

Em relação às demais variáveis, utilizadas como controle neste estudo, os resultados das correlações indicam que *market-to-book* (MTB) e tamanho da empresa (TAM) apresentaram uma correlação positiva e negativa, respectivamente, com o AEM. O mesmo comportamento foi observado na variável REM. Destaca-se que o tamanho se apresentou correlacionado negativamente com REM e AEM, o que sugere que empresas maiores gerenciam menos resultados por *accruals* e por atividades reais.

A Tabela 5 apresenta os resultados da relação entre o uso corporativo da mídia social do LinkedIn, pelos CEOs, mensurado por meio do logaritmo do número de seguidores, publicações sobre a empresa que atuam, curtidas e comentários relacionados a essas publicações, com o gerenciamento de resultados por *accruals*. Ressalta-se que os pressupostos de autocorrelação dos resíduos e multicolinearidade das variáveis foram testados e não apresentaram problemas, conforme exposto na Tabela 5 pelos testes *Durbin-Watson* e VIF, respectivamente.

Tabela 5

Gerenciamento de Resultados por Accruals e Uso corporativo de Mídia Social

Variável dependente: Gerenciamento de Resultados por Accruals (AEM)								
Varáveis	Mod 1	Mod 2	Mod 3	Mod 4	Mod 5	Mod 6	Mod 7	Mod 8
	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)	Coef. (Est. t)
Constante	0,0113** (1,97)	0,0729*** (3,25)	0,0122** (2,15)	0,0813*** (3,65)	0,0120** (2,10)	0,0871*** (3,63)	0,0120** (2,11)	0,0810*** (1,04)
SEG	0,0008*** (2,83)	0,0007*** (2,67)	-	-	-	-	-	-
PUB	-	-	0,0019* (1,81)	0,0022** (2,09)	-	-	-	-
CUR	-	-	-	-	-	-	-	-
COM	-	-	-	-	-	-	0,0010* (1,72)	0,0012** (1,98)
MTB	-	0,0006 (1,31)	-	0,0007 (1,43)	-	0,0007 (1,39)	-	0,0007 (1,39)
TAM	-	-0,0025*** (-3,03)	-	-0,0028*** (-3,40)	-	-0,0028*** (-3,40)	-	-0,0028*** (-3,38)
EF Setor	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Sig.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
R2	27,79	29,80	26,80	29,29	26,76	29,26	26,68	29,14
R ² aj.	25,71	27,31	24,68	26,78	24,65	26,75	24,57	26,63
VIF	1,13	1,13-1,52	1,03	1,04-1,53	1,03	1,04-1,54	1,03	1,04-1,53
DW	2,007	2,002	2,012	2,009	2,004	2,001	2,006	2,004
N	322	322	322	322	322	322	322	322

Legenda AEM = Gerenciamento de Resultados por Accruals em valor absoluto; SEG = Log. do número de seguidores no LinkedIn; PUB = Log. do número de publicações no LinkedIn; CUR = Log. do número de curtidas no LinkedIn; COM = Log. do número de comentários no LinkedIn; MTB = market-to-book; TAM = Tamanho; VIF = Variance Inflation Factor; DW = Durbin-Watson; N = número de observações. Níveis de significância: * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01.

Fonte: elaborado pelos autores.

Na Tabela 5, é possível observar que todos os modelos de regressão foram significativos. Quando verificada a relação direta entre seguidores, publicações, curtidas e comentários com o gerenciamento de resultados por *accruals*, o poder explicativo dos modelos varia de 24,57% a 25,71%. Quando inseridas as variáveis de controle, observa-se um aumento no poder explicativo de cerca de 2% em todos os modelos.

Observa-se que a relação entre o uso da mídia social do LinkedIn pelo CEO para publicação de informações e o gerenciamento de resultados por *accruals* (AEM) foi confirmada. O sinal positivo indica que o uso de mídia social está relacionado com maiores práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*. Destaca-se que todas as variáveis de mídia social apresentaram relação significativa, o que sugere que, além das postagens corporativas realizadas pelos CEOs, a reação dos seguidores às informações publicadas também está relacionada com maiores práticas de AEM.

Esses resultados são condizentes com a literatura que aborda que o uso de mídias sociais pelos CEOs permite a interação com os interessados da empresa, de modo a criar laços e possibilitar que esses gestores sejam percebidos como mais atenciosos e amigáveis (Bai et al., 2019; Elliott et al., 2018). Em conjunto, esses fatores fortalecem a reputação do CEO e podem estar atrelados a suas escolhas de práticas contábeis, por exemplo, como evidenciado nesta pesquisa, o gerenciamento de resultados por *accruals*. Esse achado sugere que CEOs podem agir de forma oportunista ao utilizar mídias sociais para desviar a atenção dos *stakeholders* sobre práticas de gerenciamento de resultados, seja para aumentar ou reduzir lucros.

Em termos econômicos, o aumento de um desvio-padrão da variável seguidores (SEG) é associado a um aumento de 11,78% na variável AEM em relação à média (Tabela 3) $[(4,566 * 0,0008) / 0,031]^1$. No que tange à variável publicações (PUB), verifica-se que o aumento de um desvio-padrão é associado com um aumento de aproximadamente 7% na variável AEM em relação à média (Tabela 3) $[(1,141 * 0,0019) / 0,031]^1$. Por fim, ao observar as curtidas (CUR) e comentários (COM), o aumento de um desvio-padrão nestas variáveis é associado com um aumento de 7,89% $[(3,495 * 0,0007) / 0,031]^1$ e 7,25% $[(2,248 * 0,0010) / 0,031]^1$, respectivamente, na variável AEM em relação à média (Tabela 3).

No que se refere às variáveis de controle, observa-se que todos os modelos apresentaram os mesmos resultados em termos de sinal, no entanto, apenas o tamanho (TAM) apresentou significância em relação ao gerenciamento de resultados por *accruals*. Esse achado corrobora a literatura (Gu et al., 2005), indicando que empresas maiores têm menos incentivos para realizar a manipulação de resultados em decorrência dos custos políticos envolvidos nesse processo.

Essas evidências confirmam a hipótese da opacidade, de modo a sugerir que CEOs com maior poder e reputação tendem a proporcionar um ambiente de informações menos transparente (Bartov & Mohanram, 2004; Abernethy et al., 2015; James et al., 2017); o uso corporativo do LinkedIn pode contribuir para esse cenário, ao possibilitar que práticas de AEM sejam mascaradas. Esses achados não permitem rejeitar a hipótese H_1 da pesquisa em relação ao AEM, pois confirmaram que o uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas está relacionado positivamente com essa prática de gerenciamento de resultados.

Em síntese, os resultados sugerem que, quanto maior o engajamento do CEO na mídia social do LinkedIn, principalmente em relação ao número de seguidores, maiores as práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*. Tal achado também pode estar atrelado a interesses particulares do CEOs; nesse sentido, o uso da conta pessoal do LinkedIn para publicar informações corporativas pode ser uma forma de ludibriar os *stakeholders*, em relação a práticas que diminuem a qualidade das informações contábeis.

Como teste adicional aos resultados evidenciados na Tabela 5, foram operacionalizadas as regressões sem o tratamento de *outliers*. Os resultados confirmam as evidências em relação ao número de seguidores e curtidas; porém, publicações e comentários não apresentaram relação significativa. As variáveis de controle também indicam o mesmo sinal e significância com e sem o tratamento de *outliers* em todos os modelos.

1 Dados não tabulados referentes à amostra total. Desvio-Padrão do logaritmo do número de seguidores: 4,566. Desvio-Padrão do logaritmo do número de publicações: 1,141. Desvio-Padrão do logaritmo do número de curtidas: 3,495. Desvio-Padrão do logaritmo do número de comentários: 2,248.

Com o objetivo de fornecer robustez aos resultados evidenciados na Tabela 5, realizou-se um teste de sensibilidade. Para isso, a amostra da pesquisa foi dividida entre as empresas que gerenciaram resultados por *accruals* para aumentar e para diminuir os lucros. Esse teste tem como objetivo verificar se existe diferença entre o uso do LinkedIn por CEOs cujas empresas gerenciam resultados por meio de *accruals*, para aumentar ou diminuir o resultado. A Tabela 6 apresenta os resultados desse teste.

Tabela 6

Gerenciamento de Resultados por *Accruals* +/- e Uso corporativo de Mídia Social

Variáveis	Variável dependente: Gerenciamento de Resultados por <i>Accruals</i> (AEM)							
	<i>Accruals</i> Positivos				<i>Accruals</i> Negativos			
	Mod 9 Coef. (Est. t)	Mod 10 Coef. (Est. t)	Mod 11 Coef. (Est. t)	Mod 12 Coef. (Est. t)	Mod 13 Coef. (Est. t)	Mod 14 Coef. (Est. t)	Mod 15 Coef. (Est. t)	Mod 16 Coef. (Est. t)
Constante	0,0397 (0,93)	0,0607 (1,46)	0,061 (1,48)	0,0602 (1,46)	0,0701 (2,44)	0,0766*** (2,69)	0,0757*** (2,61)	0,0747*** (2,60)
SEG	0,0010*** (2,38)	-	-	-	0,0005 (1,38)	-	-	-
PUB	-	0,0035* (1,76)	-	-	-	0,0025 (1,77)	-	-
CUR	-	-	0,0010** (1,96)	-	-	-	0,0008 (1,77)	-
COM	-	-	-	0,0017** (1,91)	-	-	-	0,0012** (-0,46)
MTB	-0,0004 (-0,59)	-0,0003 (-0,45)	-0,0003 (-0,49)	-0,0003 (-0,46)	0,0014** (2,28)	0,0018** (2,56)	0,0018** (2,50)	0,0018** (2,50)
TAM	-0,0014 (-0,86)	-0,0022 (-1,40)	-0,0022 (-1,43)	-0,0022 (-1,41)	-0,0020* (-1,87)	-0,0022** (-2,09)	-0,0022** (-2,01)	-0,0021** (-2,00)
EF Setor	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Sig.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
R ²	27,25	26,25	26,48	26,39	34,71	35,19	34,75	34,64
R ² aj.	21,28	20,20	20,45	20,35	30,33	30,84	30,37	30,26
VIF	1,18-1,83	1,05-1,73	1,06-1,73	1,06-1,73	1,20-1,47	1,10-1,50	1,10-1,52	1,10-1,51
DW	1,982	2,018	2,016	2,015	2,188	2,203	2,186	2,191
N	146	146	146	146	176	176	176	176

Legenda AEM = Gerenciamento de Resultados por *Accruals* em valor absoluto; SEG = Log. do número de seguidores no LinkedIn; PUB = Log. do número de publicações no LinkedIn; CUR = Log. do número de curtidas no LinkedIn; COM = Log. do número de comentários no LinkedIn; MTB = *market-to-book*; TAM = Tamanho; VIF = *Variance Inflation Factor*; DW = Durbin-Watson; N = número de observações. Níveis de significância: * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01. Fonte: elaborado pelos autores.

Na Tabela 6, observa-se que os modelos de regressão foram significativos e todos os pressupostos da regressão, *Variance Inflation Factor* e *Durbin-Watson*, apresentaram resultados dentro do esperado.

Em relação aos *accruals* positivos, as variáveis seguidores, publicações, curtidas e comentários apresentaram relação positiva e significativa com AEM. Esses resultados indicam que CEOs que usam a mídia social do LinkedIn para fins corporativos exercem práticas de gerenciamento de resultados por *accruals* para aumentar os lucros.

O mesmo resultado não pode ser observado em relação aos *accruals* negativos, uma vez que a relação positiva encontrada não se mostrou significativa. Tais evidências sugerem que o LinkedIn é utilizado pelos CEOs das empresas que gerenciam resultados apenas para aumentar seus lucros, e não para reduzi-los. Esse achado pode indicar que os CEOs veem a necessidade de repassar às suas partes interessadas apenas uma visão positiva de sua atuação enquanto gestores. Tal evidência reforça a hipótese da opacidade, visto que isso proporcionaria um ambiente informacional menos transparente (Bartov & Mohanram, 2004; Abernethy et al., 2015; James et al., 2017). Dessa forma, infere-se que a utilização de mídia social pelos CEOs pode ter como um de seus objetivos desviar a atenção dos interessados na empresa e mascarar práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*.

Ademais, as variáveis de controle utilizadas nos modelos de regressão de *accruals* positivos não se apresentaram significativas. Para os *accruals* negativos, a variável de controle *market-to-book* apresentou relação significativa e positiva, o que sugere que empresas com maior valor de mercado tendem a gerenciar mais resultados por meio de *accruals* para reduzir os lucros. Tais achados diferem-se de estudos anteriores realizados nos contextos chinês e americano, respectivamente, uma vez que Wu et al. (2016) e Shiah-Hou (2021) demonstraram relações negativas entre o MTB e a prática de gerenciamento por *accruals*. Por sua vez, os achados relacionados à variável de controle tamanho corroboram a literatura (Gu et al., 2005), ao apresentarem uma relação negativa e significativa; referida constatação sugere que empresas maiores tendem a realizar menos práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*, quando se trata de reduzir os valores de lucro.

Adicionalmente, para fornecer maior robustez aos achados, foram operacionalizados os modelos de regressões da Tabela 5, utilizando como variável dependente o modelo de gerenciamento de resultados por *accruals* de McNichols (2002). Este modelo considera os fluxos de caixa operacionais atual, passado e futuro, juntamente com o ativo imobilizado e a variação da receita. Os resultados, não tabulados, apresentaram-se de acordo com a análise principal, evidenciando as mesmas relações em termos de significância e sinal. Tais achados reforçam o argumento de que os gestores podem utilizar mídias sociais para mascarar práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*.

A seguir, a Tabela 7 apresenta os resultados da relação entre o gerenciamento de resultados por atividades reais e o uso corporativo de mídia social pelos CEOs.

Tabela 7

Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais e Uso corporativo de Mídia Social

Varáveis	Variável dependente: Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais (REM)							
	Mod 17 Coef. (Est. t)	Mod 18 Coef. (Est. t)	Mod 19 Coef. (Est. t)	Mod 20 Coef. (Est. t)	Mod 21 Coef. (Est. t)	Mod 22 Coef. (Est. t)	Mod 23 Coef. (Est. t)	Mod 24 Coef. (Est. t)
Constante	0,0057*** (2,80)	0,5453** (2,04)	0,0882*** (2,72)	0,592** (2,28)	0,0861*** (2,62)	0,611** (2,47)	0,0253*** (4,78)	0,6142** (2,38)
SEG	0,0005* (1,80)	0,0005* (1,67)	-	-	-	-	-	-
PUB	-	-	0,0087 (0,68)	0,0109 (0,85)	-	-	-	-
CUR	-	-	-	-	0,0045 (0,95)	0,0054 (1,14)	-	-
COM	-	-	-	-	-	-	0,0080 (1,08)	0,0093 (0,212)
MTB	-	0,0098 (1,42)	-	0,0102 (1,44)	-	0,0102 (1,43)	-	0,0101 (1,43)
TAM	-	-0,0196* (-1,85)	-	-0,0213** (-2,09)	-	-0,0221** (-2,18)	-	-0,0223** (-2,20)
EF Setor	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Sig.	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
R ²	30,12	31,99	29,42	31,54	29,63	31,81	29,75	31,95
R ² aj.	28,10	29,57	27,38	29,11	27,60	29,39	27,73	29,53
VIF	1,13	1,13-1,52	1,03	1,04-1,53	1,03	1,05-1,54	1,03	1,04-1,54
DW	2,1533	2,105	2,129	2,083	2,132	2,090	2,128	2,086
N	322	322	322	322	322	322	322	322

Legenda: REM = Gerenciamento de Resultados por Atividades Reais; SEG = Log. do número de seguidores no LinkedIn; PUB = Log. do número de publicações no LinkedIn; CUR = Log. do número de curtidas no LinkedIn; COM = Log. do número de comentários no LinkedIn; MTB = *market-to-book*; TAM = Tamanho; VIF = *Variance Inflation Factor*; DW = Durbin-Watson; N = número de observações. Níveis de significância: * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01.
Fonte: elaborado pelos autores.

Conforme disposto na Tabela 7, observa-se que ambos os modelos foram significativos, e todos os pressupostos da regressão foram atendidos. O poder explicativo dos modelos variou entre 27,38% e 29,57%.

Ao analisar a relação entre o uso corporativo da mídia social do LinkedIn pelo CEO e o gerenciamento de resultados por atividades reais, constatou-se resultados distintos em comparação aos identificados anteriormente (AEM). Observa-se, na Tabela 7, que apenas no Modelo 17 há uma relação positiva e significativa, ao nível de 10%, entre a variável número de seguidores e o gerenciamento de resultados por atividades reais. Esses achados sugerem que os CEOs com maior número de seguidores – logo, com maior visibilidade da mídia – tendem a realizar o gerenciamento de resultados por atividades reais (REM).

Apenas uma das variáveis de mídia social (no caso, o número de seguidores) está relacionada, de forma positiva e significativa, ao REM. Essa constatação pode estar atrelada ao fato de que este é um tipo de gerenciamento mais difícil de ser percebido pelo mercado. Dessa forma, os CEOs podem julgar como desnecessário mascarar essa prática por meio do uso corporativo de outras ferramentas atreladas às mídias sociais, como, por exemplo, o número de publicações. Além disso, este resultado reforça a visão de que CEOs podem utilizar as mídias sociais para, entre outras razões, mascarar práticas de gerenciamento de resultados por *accruals*, já que estas são mais facilmente percebidas pelos usuários da informação contábil, o que justificaria tal ação.

Os achados da Tabela 7 são distintos ainda em relação ao efeito da cobertura da mídia tradicional. Comiran et al. (2018) encontraram uma relação negativa entre a cobertura da mídia tradicional e o REM, indicando que a atenção da mídia à empresa atenua o seu gerenciamento por atividades reais (Comiran et al., 2018). Portanto, pode-se supor que o comportamento dos CEOs quanto ao REM é atenuado pela cobertura da mídia tradicional, mas, quando se trata da visibilidade das mídias sociais, esse comportamento é impulsionado.

Quanto às variáveis de controle, apenas os resultados relativos ao tamanho confirmam os achados da Tabela 5. Assim, condizente com o estudo de Gu et al. (2005), os achados indicam que empresas maiores possuem menos incentivos para a manipulação de resultados.

Dessa forma, em decorrência dos resultados da Tabela 7, a hipótese H_1 de pesquisa não pôde ser rejeitada para o REM, visto que o uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas, quando mensurado pelo número de seguidores, apresentou-se significativamente relacionado com a prática de gerenciamento de resultados por atividades reais.

De modo geral, os resultados demonstram, por meio da relação significativa e positiva entre o uso da mídia social do LinkedIn pelos CEOs para divulgação de informações corporativas e, principalmente, para a prática de gerenciamento de resultados por *accruals*, que, ao mesmo tempo que essas plataformas tecnológicas são utilizadas para informar, compartilhar opinião, manter uma comunicação direta e em tempo real (Huang & Yeo, 2018; Miller & Skinner, 2015), também podem ser utilizadas para mascarar práticas gerenciais que visam reduzir a qualidade das informações contábeis, pelo menos na amostra pesquisada. Portanto, a presente pesquisa corrobora a hipótese da opacidade, que prevê que o CEO com maior reputação e poder está negativamente associado à qualidade dos lucros (Shiah-Hou, 2021).

Tais achados podem servir como um alerta para os participantes do mercado, como investidores ou acionistas, que utilizam as mídias sociais como fonte de informação dos resultados dessas organizações. Torna-se necessário considerar que informações divulgadas diretamente por CEOs são capazes de afetar não só as organizações, como sua própria reputação; assim, eles têm um incentivo para divulgar informações positivas, que muitas vezes podem estar relacionadas à baixa qualidade dos lucros.

5. Conclusão

O presente estudo teve como objetivo investigar se o uso da mídia social pelos CEOs para divulgação de informações corporativas relaciona-se com a tomada de decisão sobre as práticas de gerenciamento de resultados. Para isso, analisou-se as companhias de capital aberto que fazem parte do IBrX100, considerando o tempo de atuação do último CEO de cada empresa, conforme levantamento realizado em janeiro de 2021.

Com base nos principais achados deste estudo, conclui-se que o uso da mídia social LinkedIn pelos CEOs das empresas analisadas está relacionado positivamente com a prática de gerenciamento de resultados por *accruals* e por atividades reais. Portanto, não se rejeita a hipótese H_1 proposta. Ainda, salienta-se que todas as variáveis de mídias consideradas se mostraram relacionadas positiva e significativamente às práticas de AEM. Isso sugere que, além das postagens feitas pelos CEOs, as reações de seus seguidores a tais publicações também se relacionam com maiores práticas de AEM. No entanto, quando se trata do REM, apenas a variável número de seguidores se mostrou relacionada positiva e significativamente; tal constatação aponta que, quanto maior a visibilidade que os CEOs possuem no LinkedIn, maiores são as práticas de REM. Além da análise principal, o teste de sensibilidade indicou, de modo geral, que o uso da mídia social LinkedIn pelos CEOs se relaciona positivamente com as práticas de AEM apenas para aumentar os lucros das empresas analisadas.

Em síntese, as evidências encontradas neste estudo são condizentes com a hipótese da opacidade, na qual os gestores com maior poder e reputação utilizam práticas contábeis para gerenciar resultados e, conseqüentemente, reduzir a qualidade da informação contábil. Nesse sentido, o ambiente tecnológico do LinkedIn pode ser considerado um canal viável para mascarar tais práticas e manter uma comunicação ativa e direta com os interessados na organização.

Os resultados deste estudo contribuem para a literatura que investiga o uso corporativo das mídias sociais, ao abordar a importância que tais mídias possuem no meio corporativo, com utilidades que vão além da divulgação de informações. Ainda, ao abordar tais divulgações sob o ponto de vista do CEO das organizações, apresenta outra perspectiva para se investigar a influência das mídias sociais sobre a qualidade da informação contábil, que tem focado predominantemente na publicação das empresas. Além disso, os resultados evidenciam que mídias sociais, como o LinkedIn, podem ser utilizadas para mascarar práticas, tanto de AEM, quanto de REM.

Este estudo apresenta algumas limitações, como a não generalização dos resultados, uma vez que se analisou apenas dados pertencentes às empresas listadas no IBrX100 confrontados com o uso do LinkedIn como mídia social investigada. Pesquisas futuras podem expandir essa população – como, por exemplo, todas as empresas de capital aberto listadas na B3 – e considerar outras mídias sociais.

Referências

- Abernethy, M. A., Kuang, Y. F., & Qin, B. (2015). The influence of CEO power on compensation contract design. *The Accounting Review*, 90(4), 1265-1306. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr-50971>
- Aboody, D., & Lev, B. (2000). Information asymmetry, R&D, and insider gains. *The Journal of Finance*, 55(6), 2747-2766. Doi: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00305>
- Alkebeese, R., Alhebry, A. A., & Tian, G. (2021). Whose cash compensation has more influence on real earnings management, CEOs or CFOs?. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 12(1), 187-210. Doi: <https://doi.org/10.1108/JAEE-12-2020-0336>
- Armstrong, C.S., Balakrishnan, K. & Cohen, D. (2012). Corporate governance and the information environment: evidence from state antitakeover laws. *Journal of Accounting and Economics*, 53, 185-204. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.06.005>
- Arnaboldi, M., Busco, C. & Cuganesan, S. (2017), "Accounting, accountability, social media and big data: revolution or hype?", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 30(4), 762-776. Doi: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-03-2017-2880>
- Bai, L., Yan, X., & Yu, G. (2019). Impact of CEO media appearance on corporate performance in social media. *The North American Journal of Economics and Finance*, 50, 100996. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.100996>
- Baldenius, T., Melumad, N. & Meng, X. (2014). Board composition and CEO power. *Journal of Financial Economics*, 112, 53-68. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.10.004>
- Bartov, E. & Mohanram, P. (2004). Private information, earnings manipulations, and executive stock option exercises. *The Accounting Review*, 79, 889-920. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr.2004.79.4.889>
- Blankespoor, E., Haan, E., & Zhu, C. (2018). Capital market effects of media synthesis and dissemination: Evidence from robo-journalism. *Review of Accounting Studies*, 23(1), 1-36. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9422-2>
- Boyd, D. (2008). Why youth (heart) social network sites: The role of networked publics in teenage social life. *YOUTH, IDENTITY, AND DIGITAL MEDIA*, David Buckingham, ed., *The John D. and Catherine T. MacArthur Foundation Series on Digital Media and Learning*, The MIT Press, Cambridge, MA, 2007-16. <https://ssrn.com/abstract=1518924>
- Capriotti, P., & Ruesja, L. (2018). How CEOs use Twitter: A comparative analysis of Global and Latin American companies. *International journal of information management*, 39, 242-248. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2018.01.003>
- Chahine S. & Malhota N. K. (2018), "Impact of social media strategies on stock price: the case of Twitter", *European Journal of Marketing*, 52(7/8), 1526-1549. Doi: <https://doi.org/10.1108/EJM-10-2017-0718>
- Comiran, F., Fedyk, T. & Ha, J. (2018), "Accounting quality and media attention around seasoned equity offerings", *International Journal of Accounting & Information Management*, 26(3), 443-462. Doi: <https://doi.org/10.1108/IJAIM-02-2017-0029>
- Dai, L., Parwada, J.T. & Zhang, B. (2015). The governance effect of the media's news dissemination role: evidence from insider trading. *Journal of Accounting Research*, 53(2), 331-366. Doi: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12073>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of accounting and economics*, 50(2-3), 344-401. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>

- Dyck, A. & Zingales, L. (2002). *The corporate governance role of the media*. in Islam, R., Djankov, S. and McLeish, C. (Eds), *The Right to Tell: The Role of Mass Media in Economic Development*, The World Bank, Washington, DC, 107-137. Doi: 10.3386/w9309
- Elliott, W. B., Grant, S. M., & Hodge, F. D. (2018). Negative news and investor trust: The role of \$ Firm and# CEO Twitter use. *Journal of Accounting Research*, 56(5), 1483-1519. Doi: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12217>
- Francis, J., Huang, A. H., Rajgopal, S., & Zang, A. Y. (2008). CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109-147. Doi: <https://doi.org/10.1506/car.25.1.4>
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of accounting and economics*, 40(1-3), 3-73. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>
- Gu, Z., Lee, C. W. J., & Rosett, J. G. (2005). What determines the variability of accounting accruals?. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(3), 313-334. Doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.375661>
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383. Doi: <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hribar, P. & Yang, H. (2016). CEO overconfidence and management forecasting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 204-227. Doi: <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12144>
- Huang, L.V. & Yeo, T.E.D. (2018), "Tweeting #Leaders: Social media communication and retweetability of Fortune 1000 chief executive officers on Twitter", *Internet Research*, 28(1), 123-142. Doi: <https://doi.org/10.1108/IntR-08-2016-0248>
- James, H., Benson, B.W. & Wu, C.K. (2017). Does CEO ownership affect payout policy? Evidence from using CEO scaled wealth-performance sensitivity. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 65, 328-345. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2016.10.003>
- Jiraporn, P., Liu, Y. & Kim, Y.S. (2014). How do powerful CEOs affect analyst coverage?. *European Financial Management*, 20, 652-676. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1468-036X.2012.00655.x>
- Jung, M. J., Naughton, J. P., Tahoun, A., & Wang, C. (2018). Do firms strategically disseminate? Evidence from corporate use of social media. *The Accounting Review*, 93(4), 225-252. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr-51906>
- Kuhnen, C. M., and A. Niessen. "Public Opinion and Executive Compensation." *Management Science* 58 (2012): 1249-1272.
- Lisic, L. L., Neal, T. L., Zhang, I. X., & Zhang, Y. (2016). CEO power, internal control quality, and audit committee effectiveness in substance versus in form. *Contemporary Accounting Research*, 33(3), 1199-1237. Doi: <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12177>
- Malmendier U & Tate G (2009). Superstar CEOs. *Quarterly Journal of Economics* 124(4), 1593-1638.
- McNichols, M. F. (2002). Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The accounting review*, 77(s-1), 61-69. Doi: <https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1593>
- Men, L. R., & Tsai, W. H. S. (2016). Public engagement with CEOs on social media: Motivations and relational outcomes. *Public Relations Review*, 42(5), 932-942.
- Miller, G. S., & Skinner, D. J. (2015). The evolving disclosure landscape: How changes in technology, the media, and capital markets are affecting disclosure. *Journal of Accounting Research*, 53(2), 221-239. Doi: <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12075>
- Miller, G.S. (2006). The press as a watchdog for accounting fraud. *Journal of Accounting Research*, 44(5), 1001-1033. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2006.00224.x>

- Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of accruals. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24, 5-22. Doi: <https://doi.org/10.1007/s11156-005-5324-7>
- Park, D. J., & Berger, B. K. (2004). The presentation of CEOs in the press, 1990-2000: Increasing salience, positive valence, and a focus on competency and personal dimensions of image. *Journal of Public Relations Research*, 16(1), 93-125. Doi: https://doi.org/10.1207/s1532754xjpr1601_4
- Ranft, A. L., Zinko, R., Ferris, G. R., & Buckley, M. R. (2006). Marketing the image of management: The costs and benefits of CEO reputation. *Organizational Dynamics*, 35(3), 279-290. Doi: 10.1016/j.orgdyn.2006.05.003
- Richardson, S., Teoh, S. H., & Wysocki, P. D. (2004). The walk-down to beatable analyst forecasts: The role of equity issuance and insider trading incentives. *Contemporary accounting research*, 21(4), 885-924. Doi: <https://doi.org/10.1506/KHNW-PJYL-ADUB-ORP6>
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and economics*, 53(1-2), 311-329.
- Shiah-Hou, S. R. (2021). Powerful CEOs and earnings quality. *Managerial Finance*, 47(12), 1714-1735. Doi: <https://doi.org/10.1108/MF-07-2020-0363>
- Shleifer, A. & Vishny, R.W. (1989). Managerial entrenchment: the case of manager-specific investments. *Journal of Financial Economics*, 25, 123-139. Doi: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(89\)90099-8](https://doi.org/10.1016/0304-405X(89)90099-8)
- Stein, J.C. (2003). *Agency, information, and corporate investment*. in Constantinides, G., Harris, M. and Stulz, R. (Eds), *Handbook of the Economics of Finance*, North-Holland, Amsterdam, 1, 111-165. Doi: [https://doi.org/10.1016/S1574-0102\(03\)01006-9](https://doi.org/10.1016/S1574-0102(03)01006-9)
- Stoughton, N. & Talmor, E. (1999). Managerial bargaining power in the determination of compensation contracts and corporate investment. *International Economic Review*, 40, 69-93. Doi: <https://doi.org/10.1111/1468-2354.00006>
- Teoh, S. H. (2018). The promise and challenges of new datasets for accounting research. *Accounting, Organizations and Society*, 68, 109-117. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2018.03.008>
- Tsai, W. H. S., & Men, L. R. (2013). Motivations and antecedents of consumer engagement with brand pages on social networking sites. *Journal of Interactive Advertising*, 13(2), 76-87. Doi: <https://doi.org/10.1080/15252019.2013.826549>
- Wang, Y., & Fesenmaier, D. R. (2003). Assessing motivation of contribution in online communities: An empirical investigation of an online travel community. *Electronic markets*, 13(1), 33-45.
- Weber Shandwick (2012) The social CEO: executives tell all. Available at: <http://www.webershandwick.com/uploads/news/files/Social-CEO-Study.pdf> (Acessado em 06 de julho de 2022).
- Wu, P., Gao, L. & Li, X. (2016), "Does the reputation mechanism of media coverage affect earnings management? Evidence from China", *Chinese Management Studies*, 10(4), 627-656. Doi: <https://doi.org/10.1108/CMS-08-2016-0177>
- Zang, A. (2007). Evidence on the Tradeoff between real Manipulation and Accrual Manipulation. Working Paper, Hong Kong University of Science & Technology. Available at SSRN: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=961293>.
- Zhang, J. (2015). Voluntary information disclosure on social media. *Decision Support Systems*, 73, 28-36. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.dss.2015.02.018>
- Zhao, Y. & Chen, K.H. (2008). Staggered boards and earnings management. *The Accounting Review*, 83, 1347-1381. Doi: <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.5.1347>

Contribuições dos Congressos ANPCONT para a Pesquisa em Contabilidade Aplicada ao Setor Público

Gabriel de Vasconcelos Rosa

<https://orcid.org/0009-0002-2819-7434>

Henrique Portulhak

<https://orcid.org/0000-0002-9097-2481>

Resumo

Objetivo: Investigou-se a contribuição do Congresso ANPCONT para a pesquisa em Contabilidade Aplicada ao Setor Público (Casp). Apresentam-se as características dos trabalhos discutidos nas áreas temáticas de Casp, identifica-se sua conversibilidade em publicações definitivas e indicam-se as características dessas publicações definitivas.

Método: Utilizou-se o método ProKnow-C para análise do material bibliográfico, especificamente as etapas de seleção de portfólio bibliográfico e de análise sistêmica. Na análise sistêmica, seis lentes de análise foram aplicadas: tema, paradigma, teoria, método, campo e conversão.

Resultados: Os trabalhos em Casp obtiveram uma conversibilidade inferior à conversibilidade geral identificada em estudos anteriores. Uma maior quantidade de trabalhos apresentados em determinado evento não resultou em maior conversão em periódicos. Nota-se uma dominância do paradigma New Public Management, da abordagem quantitativa e das estratégias documentais; um maior emprego de teorias econômicas; municípios como campo empírico preferencial; e o protagonismo de temas como eficiência e gestão fiscal.

Contribuições: A baixa conversibilidade e a identificação das características dos trabalhos convertidos em publicações definitivas suscitam reflexões para pesquisadores, coordenadores de área e organizadores de eventos científicos. Entende-se que a abordagem a paradigmas pós-NPM pode conduzir a uma maior pluralidade de temas, teorias e métodos, proporcionando maior alinhamento às tendências internacionais.

Palavras-chave: Congresso ANPCONT; Contabilidade Aplicada ao Setor Público; Congressos Científicos; Revisão Sistemática; ProKnow-C.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 10/2/2023. Pedido de revisão em 11/4/2023. Rodada 2: Resubmetido em 2/05/2023. Aceito em 19/6/2023 por Robson Zuccolotto, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2023. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Os congressos, assim como outros eventos científicos, constituem oportunidades nas quais o conhecimento científico e os métodos de pesquisa são aprimorados (Dallabona et al., 2011). Trata-se de um cenário propício para a inovação, produção e comunicação de conhecimento (Zhuang et al., 2020), que possibilita a troca de saberes e permite elucidar dúvidas, debater ideias e aprimorar metodologias. Também consistem em uma importante etapa do processo científico, na qual os trabalhos são aperfeiçoados antes de serem submetidos à publicação (Matos et al., 2012).

Dada a conexão entre contabilidade e contexto social, a pesquisa contábil visa oferecer contribuições para o aprimoramento de instituições e da sociedade; assim, os eventos científicos exercem um importante papel para o desenvolvimento de estudos na área, dado que se tornam um cenário propício para o compartilhamento de conhecimento entre academia, sociedade e instituições (Lopes & Beuren, 2017).

Área de pesquisa em contabilidade, a Contabilidade Aplicada ao Setor Público (Casp) tem como objetivo o fornecimento de informações sobre a entidade do setor público, as quais sejam úteis para a prestação de contas, responsabilização (*accountability*) e tomada de decisão (Conselho Federal de Contabilidade [CFC], 2016). O estudo na área de Gestão e Governança Pública é importante para as instituições e a sociedade, tendo em vista a crescente valorização dos princípios relacionados à transparência, equidade, prestação de contas, responsabilidade social e continuidade do Estado, visando o seu desenvolvimento e de seu povo (Oliveira et al., 2013). No Brasil, nota-se um crescente interesse em pesquisas no campo da Casp, especialmente em função das recentes reformas nas normas locais de contabilidade que visam à harmonização aos padrões internacionais (Monteiro, 2018).

O Congresso ANPCONT, promovido pela Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (ANPCONT), é um dos eventos mais importantes do Brasil, no que se refere à socialização e à disseminação das pesquisas científicas na área da Contabilidade. A iniciativa tem como objetivo estabelecer uma relação entre os estudos acadêmicos e sua aplicação nas organizações, possibilitando, dessa forma, a disseminação mais profunda dos vários enfoques das pesquisas em Ciências Contábeis (Ribeiro, 2017). Realizado desde o ano de 2007, o evento, a partir da edição de 2015, elevou a Contabilidade para o Setor Público como área temática compartilhada com o campo do Terceiro Setor e, a partir de 2021, a Contabilidade para o Setor Público recebeu maior destaque como uma área temática exclusivamente dedicada ao tema (Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis [ANPCONT], 2022).

A importância desse evento para as Ciências Contábeis no Brasil é ratificada por diversos estudos que examinaram as pesquisas socializadas em suas edições. Tais investigações envolveram variados enfoques, por exemplo: o processo de construção do conhecimento sobre o ensino e a aprendizagem em Contabilidade (Santos et al., 2013); o tema da evidenciação da informação contábil (Lopes & Beuren, 2017) e da pesquisa qualitativa em contabilidade (Pereira et al., 2019); e uma análise global dos trabalhos apresentados no evento no período 2007-2016 (Ribeiro & Ribeiro, 2019).

Nota-se, a despeito da relevância do campo de pesquisa da Contabilidade Aplicada ao Setor Público, uma lacuna quanto a estudos que analisam as características dos trabalhos desta área apresentados no Congresso ANPCONT, o que é relevante por este ser um dos principais eventos nacionais voltados ao desenvolvimento das Ciências Contábeis e que recentemente alcançou o marco de 15 edições. Além disso, faz-se oportuna uma avaliação sobre o impacto do evento para a produção científica definitiva em Casp, o que se dá pela publicação em periódicos dos trabalhos nele discutidos e aperfeiçoados, abordagem não efetuada nos estudos mencionados ou mesmo no artigo correlato de Schmitz et al. (2015), que investigou a taxa de conversão em publicação em periódicos dos trabalhos apresentados nos congressos ANPCONT, USP e EnANPAD.

Portanto, o objetivo deste trabalho é investigar a contribuição do Congresso ANPCONT para a Casp, dada a importância crescente do setor público enquanto área de pesquisa em contabilidade no Brasil. Para tal, a presente investigação apresenta as características dos trabalhos discutidos nas áreas temáticas de Casp no evento, bem como inova ao identificar a conversão em publicações definitivas em periódicos e as características dessas publicações, incluindo o seu impacto. Entende-se que a avaliação desta conversão e a comparação entre as características dos artigos publicados em periódicos e dos trabalhos discutidos nas edições do congresso podem fornecer informações interessantes para pesquisadores, coordenadores de áreas temáticas e organizadores de eventos científicos nacionais com interesse no campo de pesquisa em Casp.

2. Revisão da Literatura

2.1 Setor público e contabilidade: um panorama

O setor público tem passado por reformas que têm como pano de fundo melhorar a eficiência, fortalecer o *accountability*, aprimorar a qualidade da informação fornecida aos gestores, aperfeiçoar a qualidade da decisão e o desempenho, fortalecer a transparência e o controle social (Monteiro, 2018). Essas reformas ficaram conhecidas na literatura como Nova Gestão Pública – ou *New Public Management* (NPM), conforme preconiza O’Flynn (2007). A NPM significou um movimento progressivo da administração pública tradicional para uma administração que busca inspiração no setor privado (Hyndman & Liguori, 2016).

Essas reformas giram em torno de seis dimensões: privatização, abordagem de mercado (*marketisation*), descentralização, orientação a produtos (*output orientation*) e sistemas de qualidade (Hyndman & Liguori, 2016). Na NPM, o cidadão é um consumidor de serviços públicos (Abellán-Lopez et al., 2020). Parte-se da premissa da existência do *homo economicus*, indivíduos racionais, informados e calculistas, que tentam maximizar a utilidade de suas escolhas de acordo com uma análise de custo-benefício (Abellán-Lopez et al., 2020).

A NPM tem suscitado importantes mudanças na contabilidade, no orçamento e nos sistemas de mensuração de desempenho no setor público, com a premissa de melhoria da gestão e *accountability* mais fortalecida (Hyndman & Liguori, 2016). Uma das mudanças mais evidentes na Casp em função deste paradigma está relacionada à criação de normas específicas para o setor público e a harmonização internacional (Monteiro, 2018). Governos que aderem às ideias da NPM geralmente adotam também uma contabilidade por regime de competência (em oposição à contabilidade por regime de caixa), demonstrações financeiras para o setor público inspiradas naquelas preparadas pelas empresas no setor privado, orçamentos descentralizados, e um foco no desempenho do gasto orientado a *output* (Hyndman & Liguori, 2016). A apuração de custos de serviços individuais e metas que possam apoiar uma escolha racional costuma também ter ênfase nos sistemas de contabilidade orientados pela NPM (Hyndman & Liguori, 2016), em que pese esses movimentos não serem homogêneos nos países, visto que diferentes fases de desenvolvimento dão origem a distintos tipos de prática de contabilidade (Van Helden & Uddin, 2016).

Em consequência, a pesquisa em Casp tem vivido internacionalmente uma “era de ouro” sob a abordagem da NPM, o que pode ser constatado pelo número crescente de estudos que abordam a contabilidade sob a lente das reformas suscitadas a partir deste paradigma (Steccolini, 2019). Em paralelo, esse tema também tem experimentado um crescimento quantitativo nos últimos anos (Farias et al., 2017).

Como efeito, estudos buscaram analisar a pesquisa em Casp, tanto internacionalmente como nacionalmente. Jacobs (2012) explorou o uso de teorias nesse eixo temático, identificando que um terço dos artigos analisados não adotou um referencial teórico explícito. As abordagens teóricas mais utilizadas foram a neoinstitucional e a econômica; as inspirações foram extraídas da teoria organizacional e política, enquanto as abordagens sociológicas de Habermas, Foucault, Latour, Giddens e Bordieu são evidentes nas pesquisas; ainda, constatou que muitos trabalhos mesclam abordagens teóricas em uma abordagem multimétodos, na tentativa de lidar com a complexidade contextual e institucional do setor público (Jacobs, 2012).

Lapsley e Miller (2019), ao examinarem a literatura em Casp publicada entre 1998 e 2018, identificaram algumas abordagens ou teorizações proeminentes nos estudos sobre reformas no setor público: NPM, governamentalidade, processos de reforma, Teoria Ator-Rede e Teoria Institucional (Lapsley & Miller, 2019). Van Helden et al. (2021) revisaram os artigos sobre Casp publicados no *Journal of Accounting in Emerging Economies* e concluíram que a maioria das pesquisas são dominadas pelas reformas contábeis inspiradas pela NPM. Ainda no paradigma NPM, a adoção das *International Public Sector Accounting Standards* é apontada como um tema relevante para os países de emergentes e de renda baixa (Polzer et al., 2021), no entanto, a maioria das pesquisas nesse cenário ainda é exploratória e conta apenas com coleta de dados secundários (Polzer et al., 2021). Em teses e dissertações brasileiras, temas como as normas brasileiras de contabilidade aplicadas ao setor público e Lei de Responsabilidade Fiscal são destaques, ao passo que teorias econômicas como Teoria da Agência e Teoria da Escolha Pública têm servido preferidas para sustentação teórica (Farias et al., 2017).

Ao tratar sobre paradigmas pós-NPM, Bracci et al. (2019) realizaram uma revisão de literatura para investigar o papel e o impacto da contabilidade no campo da literatura sobre a teoria do valor público. Os resultados revelaram que a falta de pesquisa empírica e a pequena quantidade de pesquisa em contabilidade revelam como os acadêmicos da área precisam alcançar um nível mais profundo no entendimento do conceito, da criação e da mensuração de valor público (Bracci et al., 2019), que, segundo Bryhinets et al. (2020), representa um paradigma moderno em que se fomenta o envolvimento das partes interessadas na tomada de decisão. Nessa esteira, Steccolini (2019) entende que, apesar de possibilitar uma era de ouro (*golden age*) para as pesquisas em Casp, o paradigma NPM poderá representar uma jaula de ouro (*golden cage*) caso haja avanços relacionados a temas contemporâneos na gestão pública, como coprodução, hibridização, valor público e participação democrática.

2.2 Estudos correlatos

Conforme dispõe a introdução, diversos estudos se dedicaram a analisar os trabalhos apresentados nas edições dos congressos ANPCONT. Primeiramente, mencionam-se Santos et al. (2013), que investigaram o processo de construção do conhecimento sobre o ensino e a aprendizagem em Contabilidade por meio da análise dos artigos expostos nos congressos USP e ANPCONT, ocorridos entre os anos de 2007 e 2011. Os resultados evidenciaram uma tendência de crescimento na quantidade de artigos sobre o tema em ambos os congressos na série analisada. Em relação aos métodos, notou-se uma predominância da utilização de questionário, seguido de levantamento e pesquisa de campo.

Schmitz et al. (2015) verificaram a taxa de conversão dos estudos nos congressos ANPCONT, USP e EnANPAD para publicações em periódicos classificados no Qualis Capes. Os autores constataram que 592 dos 1.482 estudos foram publicados em periódicos – a maioria destes, classificados nos estratos superiores do Qualis Capes –, e concentração em poucos periódicos. Os autores concluíram que as pesquisas na área contábil estão restritas a poucos agentes, já que existe uma concentração de elite de pesquisadores, universidades e periódicos, havendo, assim, indícios de forte endogenia.

Lopes e Beuren (2017) analisaram as características das pesquisas sobre evidência contábil socializadas no Congresso ANPCONT entre 2007 e 2016. Os resultados demonstraram que a evidência contábil foi mais abordada a partir de 2009, coincidindo com o período de convergência às normas internacionais. Quanto às teorias de base mais utilizadas, destacaram-se a da divulgação, a da agência, a da legitimidade, a dos *stakeholders*, a institucional e a da economia política da contabilidade. A respeito da metodologia adotada nos trabalhos, a mais utilizada foi a análise de conteúdo combinada com o uso de ferramentas estatísticas.

Pereira et al. (2019) analisaram a associação entre metodologias de pesquisa qualitativa e sua utilização nos artigos do Congresso ANPCONT entre 2007 e 2016, com o fim de identificar quais os métodos adotados pelos pesquisadores brasileiros em contabilidade. Os resultados evidenciaram que a área de Controladoria e Contabilidade Gerencial está associada à estratégia de estudo de caso, e as áreas de Educação e Pesquisa em Contabilidade, Contabilidade para Usuários Externos e Mercado Financeiro de Crédito e de Capitais estão associadas às pesquisas documental e bibliográfica. Além disso, os autores constaram que houve, no período estudado, uma tendência de aumento dos trabalhos com abordagem qualitativa, mesmo diante de um predomínio quantitativo.

Ribeiro e Ribeiro (2019) analisaram o perfil, as características e o comportamento da produção científica divulgada nos estudos publicados no Congresso ANPCONT no período de 2007 a 2016. Em relação às instituições, USP, UFMG, UFPB e a FURB se destacaram na produção de artigos, na *degree* e na *betweenness*. Já quanto aos temas, sobressaíram-se governança corporativa, gestão de custos, *disclosure*, contabilidade gerencial, investimento, processo orçamentário, gerenciamento de resultados, informação contábil, contabilidade internacional e gestão pública.

Tais estudos correlatos são úteis para identificar diferenças e semelhanças dos trabalhos apresentados sobre a temática da Contabilidade Aplicada ao Setor Público no Congresso ANPCONT, que é a proposta da presente pesquisa. Além disso, estudos anteriores serviram de base para a definição dos procedimentos metodológicos detalhados na seção a seguir.

3. Procedimentos Metodológicos

Esta pesquisa analisou os artigos socializados no Congresso ANPCONT nas edições de 2015 a 2021. Este recorte é justificado pelo fato de que, a partir de seu IX Congresso, ocorrido em 2015, a ANPCONT atribuiu maior importância para a pesquisa de Contabilidade Aplicada ao Setor Público, ao destacá-la como área temática, assim indicando, a partir de então, um especial interesse e incentivo para as pesquisas neste campo. Ademais, entende-se que a análise nas áreas temáticas específicas diminui a subjetividade na definição do portfólio bibliográfico.

Para atingir os objetivos do trabalho, tomou-se como base o ProKnow-C (*knowledge development process – constructivist*), metodologia de construção de conhecimento estruturada em quatro etapas: 1) seleção do portfólio bibliográfico que proporcionará a revisão de literatura; 2) análise bibliométrica; 3) análise sistêmica do portfólio bibliográfico; 4) elaboração dos objetivos de pesquisa (Afonso et al., 2011). Dados os objetivos definidos para o trabalho, serão aplicadas as etapas 1 e 3 do método.

Na etapa 1, seleção do portfólio bibliográfico, consideraram-se os trabalhos discutidos nas áreas temáticas CPT e CSP do Congresso ANPCONT. Convém ressaltar que, entre os anos de 2015 e 2020, as áreas CPT (2015 a 2019) e CSP (2020) também receberam trabalhos efetuados em outros campos, como terceiro setor, cooperativas e organizações religiosas, exigindo um processo de análise dos trabalhos nelas apresentados. Nesse processo, foram analisados os títulos e/ou resumos dos artigos, resultando na exclusão do portfólio bibliográfico daqueles que não digam respeito à Csp.

Após a definição do portfólio bibliográfico, realizou-se a análise sistêmica dos trabalhos selecionados. No método ProKnow-C, são utilizadas lentes de análise para que esta ocorra de forma crítica e com base em critérios explícitos de seleção e análise (Marafon et al., 2012). Dado que o método ProKnow-C possui lentes de análise específicas relacionadas ao tema de Avaliação de Desempenho (Marafon et al., 2012), foram elaboradas lentes de análise sistêmica de acordo com os objetivos delimitados para a presente investigação.

Tais lentes estão apresentadas na Tabela 1. Convém ressaltar os seguintes aspectos: quanto aos temas, a sua identificação ocorreu a partir da análise das palavras-chave mais recorrentes nos trabalhos presentes no portfólio bibliográfico (Kumar, 2020; Polzer et al., 2021). A respeito dos paradigmas, buscou-se nos artigos do portfólio bibliográfico (leitura do título, resumo, palavras-chave e referencial teórico) se estes estão relacionados aos paradigmas da Administração Pública Tradicional, *New Public Management*, *New Public Governance* ou Valor Público (Bryhinets et al., 2020). Quanto ao método, analisou-se i) a estratégia de pesquisa, ii) a técnica de coleta de dados, e iii) a abordagem da pesquisa (Pereira et al., 2019), a partir da seção de metodologia ou procedimentos metodológicos de cada artigo.

Tabela 1

Lentes de Análise Sistêmica

Lente	Questão	Referências
Tema	Quais os principais temas abordados nos trabalhos discutidos nas áreas de Contabilidade Aplicada ao Setor Público dos Congressos ANPCONT?	Ribeiro e Ribeiro (2019); Van Helden et al. (2021)
Paradigma	Em quais paradigmas da administração pública se alicerçam os trabalhos discutidos nas áreas de Contabilidade Aplicada ao Setor Público dos Congressos ANPCONT?	Hyndman e Liguori (2016); Bryhinets et al. (2020)
Teoria	Quais teorias foram utilizadas nos trabalhos discutidos nas áreas de Contabilidade Aplicada ao Setor Público dos Congressos ANPCONT?	Farias et al. (2017); Lopes e Beuren (2017); Van Helden et al. (2021)
Método	Quais as características metodológicas dos trabalhos discutidos nas áreas de Contabilidade Aplicada ao Setor Público dos Congressos ANPCONT?	Farias et al. (2017); Pereira et al. (2019); Van Helden et al. (2021)
Campo	Em quais contextos foram realizados os estudos discutidos nas áreas de Contabilidade Aplicada ao Setor Público dos Congressos ANPCONT?	Farias et al. (2017); Bracci et al. (2019); Polzer et al. (2021)
Conversão	Quais as características dos trabalhos discutidos nas áreas de Contabilidade Aplicada ao Setor Público dos Congressos ANPCONT convertidos em publicação em periódico?	Schmitz et al. (2015)

Fonte: dados da pesquisa.

Para a análise das características dos trabalhos que se converteram em publicação definitiva em periódicos, estes foram primeiramente identificados a partir de busca do título do artigo constante do portfólio bibliográfico no Google Acadêmico. Caso não encontrada a publicação, foi adicionalmente consultado o Currículo Lattes do primeiro autor com o mesmo objetivo de verificar a existência de publicação subsequente em periódico.

Visando avaliar a contribuição do Congresso ANPCONT para a formação de publicações científicas definitivas da área de Casp, foram analisadas as seguintes características bibliométricas: i) quantidade de trabalhos convertidos em publicação definitiva, absoluta e por ano do evento (Schmitz et al., 2015); ii) periódico em que o artigo foi publicado (Schmitz et al., 2015) e iii) seu impacto de acordo com a classificação Qualis-CAPES na área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo (Schmitz et al., 2015); iv) impacto da publicação identificado pela quantidade de citações absoluta no Google Acadêmico (Polzer et al., 2021). Optou-se por efetuar a identificação do estrato do periódico a partir da classificação de periódicos do quadriênio 2013-2016, visto que a classificação relativa ao quadriênio 2017-2020 apresentava resultado preliminar no momento da análise.

As características dos artigos convertidos em publicação definitiva também foram analisadas com base nas cinco lentes anteriores, de modo a possibilitar uma análise sobre diferenças entre o perfil dos trabalhos apresentados nas edições do Congresso *versus* aqueles que conseguiram se converter em publicação em periódico. Assim, entende-se que a metodologia adotada é capaz de expressar as contribuições do Congresso ANPCONT para a pesquisa em Casp desde a criação de área temática específica (a partir de 2015), tanto ao revelar o perfil das pesquisas que têm sido aceitas para discussão no evento (análise pelas primeiras cinco lentes da análise sistêmica) quanto ao identificar o impacto no desenvolvimento do conhecimento na área (lente de conversão em publicações em periódicos e identificação das características dos trabalhos convertidos em publicações definitivas a partir das cinco primeiras lentes).

4. Análise e Discussão

Com base nos procedimentos delimitados para a investigação, procedeu-se inicialmente à seleção do portfólio bibliográfico (Etapa 1). Foram identificados 210 trabalhos apresentados nas áreas temáticas dedicadas à Casp. Destes, 26 foram retirados do portfólio por tratarem de temas não relacionados ao campo do setor público: 23 relativos ao Terceiro Setor, dois relativos a cooperativas e um realizado em companhias abertas sob regulação. Com isso, chegou-se a um portfólio bibliográfico de 184 artigos. A distribuição de trabalhos sobre Casp, por ano, é apresentada na Tabela 2.

Tabela 2

Artigos apresentados em cada edição do Evento

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Artigos Casp	19	17	34	19	29	34	32	184
Artigos Totais	123	165	247	115	164	281	221	1316
%	15,45%	10,30%	13,77%	16,52%	17,68%	12,10%	14,48%	13,98%

Fonte: dados da pesquisa.

Constata-se uma tendência de aumento do número absoluto de apresentações em Casp desde que foi criada uma área específica para o tema no Congresso. No entanto, ressalva-se que, quando comparado a quantidade de trabalhos de Casp com o número de apresentações totais no Congresso, mantém-se uma proporção semelhante ao longo dos anos. Portanto, o campo da Casp acompanha a tendência de crescimento absoluto de trabalhos em congressos nacionais do campo das Ciências Contábeis já apontada por Santos et al. (2013). Constam, a seguir, os resultados obtidos a partir da etapa de análise sistêmica.

No tocante ao paradigma NPG, são destacados temas relacionados à transparência (26 ocorrências), à *accountability* (11) e ao controle social (6). Já no que atine ao paradigma tradicional, destacam-se no período temas que envolvam a Lei de Responsabilidade Fiscal (10), controles internos (9) e corrupção (5). Também é notório, a partir das palavras-chave, um destaque à teoria dos ciclos políticos ou ciclos eleitorais (13).

A partir das palavras-chave associadas a paradigmas da administração pública dadas por Hyndman e Liguori (2016), foi possível relacionar aos paradigmas mencionados 41% das palavras-chave indicadas nos trabalhos analisados. Esta análise indicou uma dominância do paradigma NPM nos trabalhos em Casp socializados nos eventos (24% das palavras-chave), seguido pelo NPG (12%) e pelo paradigma tradicional (6%). Uma análise relativa ao longo do período temporal indica uma tendência de queda mais acentuada nas discussões referentes ao paradigma tradicional; uma ampla predominância de temas concernentes ao NPM em toda a série; e uma modesta tendência de aumento nas discussões ligadas ao NPG.

Farias et al. (2017), ao analisarem as dissertações e teses desenvolvidas entre 2008 e 2015 no campo da Casp no Brasil, identificaram como mais recorrentes os temas de Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicada ao Setor Público (21,8%), Lei de Responsabilidade Fiscal (14,9%), Custos (12,6%) e Controle Orçamentário (12,6%). Interessante notar que, em se tratando de períodos contíguos, há diferenças relevantes entre os temas abordados em dissertações e teses em relação aos temas discutidos nas edições do evento.

4.1.2 Lente 2: Paradigma

A partir desta lente, buscou-se compreender quais paradigmas da administração pública estão mais presentes nos trabalhos discutidos nas áreas de Casp dos Congressos ANPCONT. Para tal, os trabalhos do portfólio bibliográfico foram analisados de modo a identificar menções diretas a estes paradigmas: Administração Pública Tradicional, NPM, NPG ou Valor Público. Dos 184 trabalhos, a maior parcela (167) não indica um paradigma da administração pública (90,76%). Em 17 (9,2%) deles, foi possível identificar menção direta a esses paradigmas. A Tabela 3 sumariza os principais achados.

Tabela 3

Análise dos paradigmas que envolvem a Administração Pública

Paradigma	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
NPM		1	3	1	3	2	2	12
NPM+New Public Service		1						1
Burocracia (Tradicional)			1					1
NPM+NPG					1			1
NPG						1		1
Valor Público							1	1
Não indicado	19	15	30	18	25	31	29	167

Fonte: dados da pesquisa

Os resultados reforçam a dominância do paradigma NPM na pesquisa em Casp recentemente discutida nos congressos ANPCONT (70,6% dos trabalhos em que um paradigma foi identificado), nomeado nos trabalhos como Nova Gestão Pública (8), *New Public Management* (3) ou Nova Administração Pública (1). Trata-se de um paradigma pós-burocrático, em que se advoga pela flexibilidade, eficiência, orientação cidadã como consumidor de serviços públicos (Abellán-López et al., 2020). O NPM parte da existência do *homo economicus*, ou seja, pressupõe que os indivíduos são racionais, informados e calculistas, e tentam maximizar a utilidade de suas escolhas de acordo com uma análise de custo-benefício (Abellán-López et al., 2020).

Este resultado acompanha a dominância do paradigma NPM nas discussões em Casp observada em nível internacional (Lapsley e Miller, 2019; Steccolini, 2019). Ademais, é interessante notar que dois trabalhos se alicerçam, de forma simultânea, em dois paradigmas da administração pública, e que dois paradigmas pós-NPM (NPG e Valor Público) foram encontrados em estudos mais recentes.

4.1.3 Lente 3: Teoria

A partir desta lente, buscou-se constatar quais teorias sustentaram os trabalhos discutidos nas áreas de Casp dos Congressos ANPCONT. Destaca-se que, dos 184 trabalhos analisados, em 113 (61,4%) não foram identificadas teorias de base, percentual superior ao observado por Lopes e Beuren (2017) ao abordarem estudos apresentados no mesmo evento com a temática da evidência contábil (51%).

A ausência de uma teoria formal em pesquisas em Casp não é algo novo, como evidenciado por Jacobs (2012); entretanto, o percentual identificado nesta investigação é superior ao observado pelo autor. Deve-se ressaltar o fato de se contrastarem, neste estágio, estudos publicados em periódicos internacionais de referência, o que foi feito por Jacobs (2012), com trabalhos em andamento discutidos em um congresso acadêmico.

Com o objetivo de evidenciar quais as teorias de base estiveram mais presentes nos artigos publicados no Congresso ANPCONT, foi elaborada a Tabela 4.

Tabela 4

Teorias de base

Teoria	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Teoria dos Ciclos Políticos		1	1	1	3	1	6	13
Teoria Institucional		2	2	1		2	2	9
Teoria da Agência	1				2	2	4	9
Teoria da Escolha Pública	1		1	1	2	2		7
Teoria do Federalismo Fiscal					3	1		4
Outras		1	4	8	4	8	4	29
Não indicado	17	13	26	8	15	18	16	113

Fonte: dados da pesquisa.

Os achados revelam um predomínio das teorias econômicas nas pesquisas em Casp discutidas nas últimas edições do Congresso ANPCONT. As teorias econômicas têm sido apresentadas dentre as mais utilizadas no campo da pesquisa em Casp (Jacobs, 2012), inclusive nas teses e dissertações brasileiras (Farias et al., 2017). Essa observação é congruente com os demais indícios sobre o predomínio de abordagens relacionadas ao paradigma NPM, visto que esse paradigma possui a economia institucional como um dos principais panos de fundo (Lapsley & Miller, 2019). Além da recorrente presença da teoria da agência e da teoria das escolhas públicas, chama a atenção, no presente estudo, o destaque à teoria dos ciclos políticos, também realçada na Lente 1, e com maior destaque aqui, em comparação às teses e dissertações (Farias et al., 2017).

Também se observa o destaque à teoria institucional, neste estudo em segundo plano, mas indicada como a mais recorrente no desenvolvimento da pesquisa em Casp em termos internacionais (Jacobs, 2012; Van Helden & Uddin, 2016; Van Helden et al., 2021). As outras teorias, que somam 24, foram citadas apenas uma vez, cada uma, nas sete edições analisadas. Também chama a atenção a existência de 17 pesquisas que mencionam mais de uma teoria de base (7,6% do portfólio), fenômeno que tem sido observado em pesquisas de alto impacto no contexto internacional (Jacobs, 2012; Lapsley & Miller, 2019).

Por outro lado, sobressalta-se a ausência da teoria ator-rede e da governamentalidade de Foucault nas pesquisas em Casp discutidas no evento, também ausentes nas teses e dissertações (Farias et al., 2017), visto que pesquisas internacionais de impacto neste campo têm recorrentemente utilizado essas abordagens (Jacobs, 2012; Lapsley & Miller, 2019).

4.1.4 Lente 4: Métodos

Esta lente teve por objetivo identificar as características metodológicas dos trabalhos discutidos nas áreas de Casp dos Congressos ANPCONT quanto à estratégia, aos procedimentos de coleta de dados e à abordagem. A Tabela 5 apresenta as estratégias mais recorrentes.

Tabela 5

Estratégias de pesquisa

Estratégia	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Documental	13	14	21	16	23	27	21	135
Survey			3	2	3	2	6	16
Estudo de Caso	4	2	3		1	1	1	12
Análise de Conteúdo			4		1		2	7
Bibliográfico/Documental	1	1	3					5
Outros	1			1	1	4	2	9

Fonte: dados da pesquisa.

Quanto às estratégias, observa-se uma ampla preferência pela estratégia documental (72,8%). Isso pode ser explicado pelo fato de que o setor público produz e publica grandes quantidades de documentos e dados, fazendo com que haja oportunidades de pesquisa ao se utilizar dessa estratégia. Essa predileção por estratégias documentais é semelhante ao observado por Pereira et al. (2019) na maioria das áreas temáticas do Congresso ANPCONT, também acompanhando as teses de dissertações brasileiras em Casp observadas por Farias et al. (2017). Por outro lado, esse dado diverge do observado em pesquisas em âmbito internacional realizadas junto a publicações de alto impacto, nas quais os estudos de caso estão mais presentes (Van Helden & Uddin, 2016; Van Helden et al., 2021).

Em relação aos procedimentos de coleta de dados mais empregados, destaca-se o procedimento documental (133 artigos; 72,3%), seguido pelo questionário (16 artigos; 8,7%) e procedimento bibliográfico (12 artigos; 6,5%). Sete artigos (3,8%) combinaram duas ou mais técnicas de coleta de dados. Quanto às abordagens, há a preponderância de trabalhos com abordagem quantitativa (120; 65,2%), enquanto 39 (21,2%) utilizaram exclusivamente a abordagem qualitativa e 13 (7,1%) aplicaram uma abordagem quantitativa-qualitativa.

Reforça-se, portanto, a ideia de que pesquisadores em Casp que apresentam seus trabalhos nos congressos ANPCONT têm preferido recorrer à coleta de dados documentados (principalmente dados secundários), em linha ao observado nas teses e dissertações (Farias et al., 2017) e em outras áreas temáticas do evento (Pereira et al., 2019) e de encontro ao observado em revisões internacionais (Van Helden & Uddin, 2016; Van Helden et al., 2021). Por consequência, a abordagem quantitativa acaba sendo a predominante, o que converge às pesquisas nacionais mencionadas e se distancia das pesquisas internacionais mencionadas.

4.1.5 Lente 5: Campo

A partir desta lente, buscou-se compreender em quais contextos foram realizados os estudos discutidos nas áreas de Casp dos Congressos ANPCONT. A Tabela 6 sumariza os principais cenários empíricos utilizados para as investigações.

Tabela 6

Principais cenários empíricos: trabalhos apresentados

Cenário empírico	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Total
Município/Municípios	10	5	18	12	13	16	14	88
Estado/Estados	1	4	7	3	2	6	5	28
IES	3		1	2	5		4	15
País/Países/União	2		3	1	3	4	2	15
Tribunais de Contas		3	2			1		6
Hospitais					2		1	3

Fonte: dados da pesquisa.

Nota-se que os governos são os cenários mais abordados nestas investigações, dentre os quais se destacam os municípios, abordados em 47,8% da produção em Casp no período analisado, seguido por estados (15,2%) e países (8,2%). Os resultados demonstram um grande interesse dos pesquisadores pelos entes subnacionais, reforçando o observado na Lente 1, em especial quanto aos municípios. Este domínio é corroborado pelo estudo de Farias et al. (2017), que também identificou os municípios como campo preferido nas dissertações e teses brasileiras em Casp (32,1%). Por outro lado, o enfoque em municípios destoa de tendências observadas em revisões de literatura sobre o tema da Casp em termos internacionais, baseadas em artigos e periódicos de alto impacto, que indicam menor enfoque em governos locais e maior direcionamento a governos centrais (Bracci et al., 2019; Polzer et al., 2021).

Quanto a órgãos específicos, as IES tiveram destaque no interesse dos pesquisadores, o que também ocorreu no estudo de Farias et al. (2017), com 19,2% das teses e dissertações em Casp desenvolvidas com base em IES. Também se nota que os tribunais de contas apresentam redução de interesse ao longo do período, ao passo que os hospitais surgiram como cenário empírico de maior interesse em edições mais recentes. Acrescenta-se que 10 trabalhos do portfólio são estudos conceituais ou de revisão de literatura.

Com base no exposto, nota-se que os campos de investigação de maior interesse nas pesquisas em Casp acompanham as tendências observadas por Lapsley e Miller (2019) nas publicações contemporâneas ocorridas nos principais periódicos de contabilidade que têm publicado pesquisas no tema, quais sejam: universidades, governo, auditoria e saúde.

4.1.6 Lente 6: Conversão

Esta lente identifica as principais características dos trabalhos discutidos nas áreas de Casp dos Congressos ANPCONT convertidos em publicação em periódico. Constatou-se que 42 trabalhos foram publicados em periódicos. Iniciou-se a análise identificando a taxa de conversão dos trabalhos discutidos em publicação definitiva, representada na Figura 2.

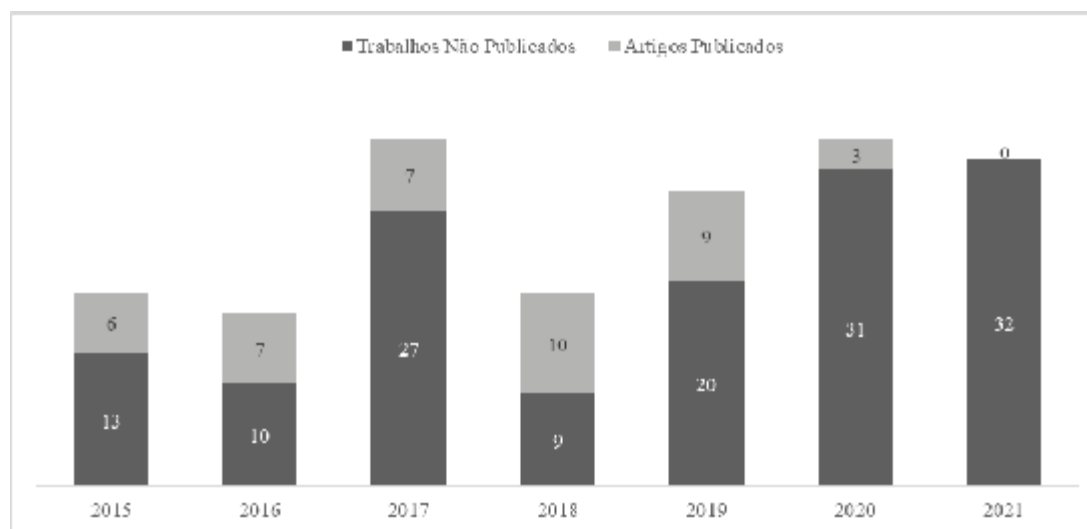


Figura 2. Artigos publicados em periódicos

Fonte: dados da pesquisa

Observa-se que a proporção de artigos publicados em periódicos cresceu entre os anos de 2015 (31,6%) e 2016 (41,2%), e registrou uma queda percentual em 2017 (20,6%), até atingir seu pico em 2018 (52,63%), tanto em percentual quanto em número absoluto. Em 2019, houve relevante queda em pontos percentuais (31%). Dada a análise desse período, pode-se inferir que uma maior quantidade de trabalhos apresentados em determinada edição no evento não se traduz em maior conversão em publicações definitivas, principalmente ao contrastar as edições 2016 e 2018 *versus* 2017 e 2019.

O percentual de publicações definitivas dos artigos em 2020 foi de apenas 8,82%. Quanto aos artigos apresentados em 2021, não foi encontrada publicação em periódicos. Essa discrepância pode ser explicada pela possibilidade de a maioria dos artigos nessas edições do evento ainda estar em fase de melhoria, adequação ou submissão para publicação definitiva; esse período de ajustes pode ter sido dilatado, dadas as eventuais dificuldades enfrentadas por pesquisadores da área durante a pandemia de Covid-19 (Lisboa et al., 2023). Se já submetidos a periódicos, deve-se considerar o tempo entre submissão e aceite – que, nos principais periódicos nacionais, chega a uma média de 259 dias (Coelho et al., 2018), acrescendo-se ainda o tempo necessário para publicação.

Schmitz et al. (2015) identificaram, com base no período de 2007 a 2012, que 39,9% dos trabalhos exibidos nos eventos ANPCONT, EnANPAD e USP se converteram em publicação definitiva. Em específico, identificou-se que 39,4% dos trabalhos apresentados nas edições analisadas do Congresso ANPCONT foram publicados em periódicos. A presente investigação identificou um percentual menor de conversão dos artigos em Casp (22,8%), mesmo quando desconsiderados os anos de 2020 e 2021 (33%). Este resultado sugere, apesar da contribuição do Congresso ANPCONT como meio de socialização e disseminação das pesquisas científicas na área de Casp, uma dificuldade incremental para pesquisadores em Casp na conversão dos trabalhos apresentados no evento em publicação em periódico.

Na Tabela 7, constam os periódicos que publicaram mais de um artigo de Casp discutido nos eventos analisados. Nota-se que os periódicos presentes na Tabela 7 são relativos tanto à área de contabilidade quanto de administração pública (estes mantidos pela Fundação Getulio Vargas), com destaque a dois periódicos classificados no estrato A2.

Tabela 7

Periódicos com maior quantidade de publicações

Periódico	Qualis	Total
<i>Advances in Scientific and Applied Accounting (ANPCONT)</i>	A2	4
Revista Catarinense da Ciência Contábil (CRCSC)	B2	4
Revista Ambiente Contábil (UFRN)	B3	3
Revista de Administração Pública (FGV)	A2	2
Revista de Administração, Ciências Contábeis e Sustentabilidade (UFCEG)	B2	2
Cadernos de Gestão Pública e Cidadania (FGV)	B2	2

Fonte: dados da pesquisa.

Interessante notar que, em comparação aos achados de Schmitz et al. (2015), apenas o periódico *Advances in Scientific and Applied Accounting* se repete. O presente estudo indica que a conversão em publicação definitiva dos estudos em Casp tem sido mais bem-sucedida em periódicos distintos daqueles que, em termos globais, convertem mais trabalhos apresentados nos congressos ANPCONT, dentre os quais a Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (B1), Contabilidade Vista & Revista (A2) e Revista Base (B1).

Quanto ao impacto, 11 foram publicados em periódicos classificados como B2 (26,2%), 10 em periódicos A2 (23,8%), 10 em periódicos B3 (23,8%), três em periódicos B1 (7,1%), dois em periódicos B4 (4,8%) e um em periódico classificado no estrato mais elevado, A1 (2,4%), além de cinco publicados em periódicos não classificados no Qualis-CAPES (11,9%). Em comparação a Schmitz et al. (2015), nota-se que os trabalhos de Casp obtiveram maior destaque nos periódicos classificados no nível “A”, ao passo que têm sido menos publicados em periódicos B1 e mais publicados em veículos não classificados.

Ainda quanto ao impacto, dos 42 artigos publicados, 31 (73,8%) receberam ao menos uma citação. As publicações receberam um total de 222 citações na base Google Acadêmico (média de 5,3 citações por artigo). Seis artigos receberam mais do que 10 citações, quatro destes publicados em periódicos A2 e dois em periódicos B2. Ao considerar que 98% dos artigos foram publicados a partir de 2016 (sendo 29% em 2020 e 14% em 2021), é possível afirmar que os trabalhos em Casp discutidos nos congressos ANPCONT e convertidos em publicações definitivas têm gerado impacto no campo de pesquisa nos últimos anos.

A Figura 3 apresenta a análise relativa às palavras-chave, com o objetivo de constatar os temas que têm se convertido em publicação definitiva. Houve 152 termos identificados.



Figura 3. Nuvem de palavras-chave: publicações definitivas

Fonte: dados da pesquisa; ilustração gerada em <https://wordsift.org/>.

A análise das palavras-chave reforça o enfoque das pesquisas em Casp nos municípios, inclusive na conversão em publicação definitiva. Ademais, os achados indicam que artigos com temas relativos ao paradigma NPM têm sido mais bem-sucedidos nesse processo de conversão. Das 66 palavras-chave associadas aos paradigmas da administração pública, 48 (72,7%) são atinentes ao NPM, o que corresponde a 32% do total de palavras-chave. Dentre os temas relacionados ao NPM, demonstraram-se mais bem-sucedidos aqueles que envolvem as temáticas de “eficiência” (9 palavras-chave relacionadas), que é associada a aspectos como “Análise Envolvória de Dados (DEA)” (5) e “gastos públicos” (3); e temas de gestão (14 palavras-chave relacionadas), com relevo à gestão fiscal (5).

No processo de conversão em publicações definitivas, nota-se que há uma especial valorização a temas que envolvam a teoria dos ciclos políticos ou ciclos eleitorais (5 ocorrências). Entretanto, a ausência de teorias de base na maior parcela dos artigos convertidos para periódicos (64,2%) não tem sido um empecilho para publicação definitiva.

Ainda quanto aos temas, não se identifica o mesmo comportamento favorável aos trabalhos que tratem sobre orçamento (5 pesquisas, ante 24 ocorrências nos eventos). Também não se demonstrou que os estudos sobre temas relacionados ao NPG são convertidos em publicação definitiva (6% do total das palavras-chave), o que pode ser explicado pelo fato de que relevante parcela foi discutida em congressos mais recentes.

Por fim, surpreende, na Figura 3, o destaque para o campo hospitalar. Ao considerar que foram identificadas 4 palavras-chave relacionadas dentre as publicações definitivas (ante 7 nos trabalhos expostos nos eventos), indica-se um destaque de estudos efetuados neste campo no processo de conversão em publicação em periódico. Isso se torna mais relevante ao observar que todos os trabalhos na temática foram discutidos entre 2019 e 2021.

Quanto aos métodos, ao se analisarem as estratégias de pesquisa, amplia-se o predomínio das pesquisas documentais nos artigos publicados, visto que 35 (83,3%) destes adotaram essa estratégia. Em comparação à distribuição dos trabalhos apresentados no evento, nota-se que os estudos de caso pareceram mais bem-sucedidos quando da conversão em publicação definitiva (3 trabalhos; 7,1%); simultaneamente, há a baixa conversibilidade das pesquisas de levantamento (1 trabalho; 2,4%) e de análise de conteúdo (nenhum trabalho).

Em consequência, mantém-se, nos artigos publicados em periódicos, a dominância dos estudos cuja abordagem é classificada como quantitativa (29; 69%), o que converge ao percentual de 65% de artigos socializados no Congresso ANPCONT componentes do portfólio bibliográfico; e dos estudos cuja estratégia é documental (36; 85,7%), ao passo que apenas um artigo publicado efetuou coleta de dados via questionário (2,4%).

Os cenários empíricos são apresentados na Tabela 8.

Tabela 8

Principais cenários empíricos: artigos publicados

Cenário empírico	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total Geral
Município/Municípios	4		5	6	4		19
Estado/Estados		2	1	1			4
IES				1	2		3
País/Países/União	1			1		1	3
Tribunais de Contas		2					2
Hospitais Universitários Federais					2		2

Fonte: dados da pesquisa.

Ao comparar os cenários empíricos mais presentes nas publicações definitivas com aqueles constantes nos trabalhos que abordam as áreas de Casp no Congresso ANPCONT, nota-se que municípios, estados e IES seguem como os campos mais recorrentes em ambas as amostras, seguindo-se a dominância de estudo com enfoque em municípios.

O total de 21,6% dos trabalhos que tiveram os municípios como cenário empírico foram convertidos em publicação definitiva, proporção semelhante à conversão geral identificada no presente estudo. A análise reforça a evidência de que temas que envolvam a análise de hospitais (sobretudo hospitais de ensino) tem sido bem-recebidos pelos periódicos. Por outro lado, trabalhos com enfoque nos estados não têm obtido os mesmos resultados (conversão de 14,3%).

5. Conclusões

Esta revisão temática buscou investigar a contribuição do Congresso ANPCONT para a pesquisa em Casp. Para isso, em primeiro lugar, a pesquisa apresentou as características dos trabalhos discutidos nas áreas temáticas de Casp do evento, o que tem importância no aspecto de socialização de experiências, trocas de saberes e geração de novas ideias de pesquisa. Em complemento, identificou a sua contribuição direta aos trabalhos discutidos pela conversibilidade destes em publicações definitivas, além de destacar as características dos artigos que mereceram a divulgação em periódicos.

A investigação revelou que, apesar de os trabalhos que se converteram em publicações definitivas gerarem impactos em termos de citações recebidas e mereçam a publicação em periódicos de qualidade, nota-se uma menor taxa de conversibilidade dos trabalhos apresentados no evento em publicações definitivas quando comparada com a taxa geral de conversibilidade observada em estudos anteriores. Também foi possível identificar que uma maior quantidade de trabalhos exibidos em determinado evento não se traduziu necessariamente em maior conversão em publicações em periódicos.

As discussões efetuadas em Casp nos Congressos ANPCONT têm favorecido pesquisas suportadas no paradigma NPM, o que é corroborado pelas evidências obtidas nas análises de temas, paradigmas e teorias. Além de indicar que trabalhos alicerçados neste paradigma têm sido bem-recebidos pelo evento – ou mesmo refletem as preferências de pesquisa em Casp nos programas nacionais de pós-graduação em contabilidade –, os resultados evidenciam a mesma receptividade pelos periódicos. Assim, nota-se que o Congresso ANPCONT tem contribuído de forma relevante para a pesquisa em Casp realizada sob esse paradigma.

Dada essa dominância do NPM e o recente crescimento em termos quantitativos dos trabalhos em Casp discutidos no evento, entende-se que esse comportamento pode refletir que a pesquisa em Casp também vive uma “era dourada” no Brasil (Steccolini, 2019). Nas pesquisas discutidas nos eventos, o paradigma NPM se faz marcante na recorrência de temas como eficiência e gestão fiscal e na utilização de teorias de orientação econômica, como a teoria da agência, a teoria das escolhas públicas e, sobretudo, a teoria dos ciclos políticos.

Para pesquisadores brasileiros em Casp, a presente revisão traz diversas contribuições. Em primeiro lugar, além de evidenciar o cenário favorável para discussões de trabalhos realizados sob o paradigma NPM neste evento, os achados também evidenciam oportunidades quanto a cenários empíricos de investigação: além do governo, campos de pesquisa como universidades, auditoria e, sobretudo, hospitais, que têm sido utilizados na pesquisa internacional em Casp e nos estudos discutidos nos congressos ANPCONT, parecem ser promissores para uma maior inserção em periódicos.

Ressalva-se que o paradigma NPM, mesmo proporcionando uma “era de ouro” para a pesquisa em Casp, pode conduzi-la a uma “jaula de ouro” (Steccolini, 2019). Dada a ampla dominância do NPM nas pesquisas em Casp socializadas no congresso ANPCONT, entende-se que esse mesmo risco precisa ser observado nas pesquisas nacionais, visto que o aumento de discussões sobre paradigmas pós-NPM nos últimos eventos ainda pode ser considerado modesto.

Assim, para pesquisadores em Casp, recomenda-se, com base nessas evidências, que seja ampliada a abordagem a esses paradigmas, o que poderá suscitar, no cenário nacional, uma maior pluralidade de teorias e métodos de pesquisa; a inserção de teorias já amplamente abordadas no contexto internacional, como a teoria ator-rede e da governamentalidade de Foucault; e um maior emprego de teorias simultâneas sobre um mesmo problema. Ainda, tomando como base a baixa conversibilidade dos artigos apresentados nos eventos em publicações em periódicos, recomenda-se investigar os motivos pelos quais as pesquisas deste campo não têm alcançado maiores taxas de conversibilidade.

Outro resultado que chama a atenção é o fato de que uma maior quantidade de trabalhos apresentados em determinada edição do evento não se traduziu necessariamente em maior conversão em publicações definitivas. Este achado contribui para organizadores de eventos científicos e líderes de tema, pois, além de suscitar reflexões sobre alternativas para que os trabalhos discutidos no evento tenham condições de prosseguir para publicações de qualidade em periódicos, poderá provocar análises de mesma natureza nas demais áreas temáticas, de modo a avaliar se estes resultados seguem consistentes ou se configura fenômeno isolado.

Reconhece-se que a identificação de paradigmas e teorias ocorreu a partir de busca textual nos artigos, trazendo limitações inerentes ao método. O recorte dos anos de 2015 e 2021 limita a identificação de um panorama geral das contribuições do Congresso ANPCONT para o campo da Casp ao longo de todas as suas edições, visto que estudos de Casp podem estar presentes em áreas como Contabilidade Gerencial e Contabilidade Financeira. Entretanto, considera-se este recorte vantajoso, pois, além de dirimir a subjetividade na definição do portfólio bibliográfico, enfatiza as contribuições geradas, desde o reconhecimento da importância deste campo de pesquisa com a criação de áreas temáticas específicas, possibilitando um enfoque mais contemporâneo às discussões desenvolvidas quanto à Casp neste importante congresso e, conseqüentemente, reflexões sobre o momento atual da pesquisa em Casp no cenário brasileiro.

Reconhece-se também que, ao limitar a análise ao Congresso ANPCONT, tais resultados não podem ser estendidos a outros importantes eventos científicos nacionais na área. No entanto, trazer evidências a respeito das características dos artigos socializados em um dos mais importantes e mais expressivos eventos científicos na área de contabilidade no Brasil (Matos et al., 2012; Ribeiro, 2017) fornece indícios relevantes sobre a evolução da pesquisa nacional em Casp e a contribuição de eventos científicos nacionais para a formação de produção científica qualificada neste campo. Assim, para melhor composição desse quadro, abordagens semelhantes tendo como cenário outros eventos relevantes, como o Congresso USP, tornam-se bem-vindas.

Espera-se que tais reflexões repercutam na geração de projetos de pesquisa em Casp que gerem avanços de conhecimento para o campo e, conseqüentemente, beneficiem a sociedade, que conta com as organizações do setor público para a promoção do bem-estar coletivo e se beneficia quando a Casp progride enquanto instrumento de prestação de contas, responsabilização e tomada de decisões.

Referências

- Abellán-López, M. Á., Dias, T. F., & Nebot, C. P. (2020). As trajetórias modernizadoras da administração pública: Brasil e Espanha. *Revista Brasileira de Políticas Públicas e Internacionais*, 5(3), 247-268. Doi: <https://doi.org/10.22478/ufpb.2525-5584.2020v5n3.54673>
- Afonso, M. H. F., Souza, J. V., Ensslin, S. R., & Ensslin, L. (2011). Como construir conhecimento sobre o tema de pesquisa? Aplicação do processo ProKnow-C na busca de literatura sobre avaliação do desenvolvimento sustentável. *Revista de Gestão Social e Ambiental*, 5(2), 47-62. Doi: <https://doi.org/10.24857/rgsa.v5i2.424>
- Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. *Congresso ANPCONT – Anteriores*. Recuperado de: <https://anpcont.org.br/congresso-anpcont-antecedentes/>
- Bracci, E., Papi, L., Bigoni, M., Gagliardo, E. D., & Bruns, H. J. (2019). Public value and public sector accounting research: A structured literature review. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 31(1), 103-136. Doi: <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-07-2018-0077>
- Bryhinets, O. O., Svoboda, I., Shevchuk, O. R., Kotukh, Y. V., & Radich, V. Y. (2020). Public value management and new public governance as modern approaches to the development of public administration. *Revista San Gregorio*, 1(42), 205-214. Doi: <http://dx.doi.org/10.36097/rsan.v1i42.1568>
- Coelho, G. N., Hammes Junior, D. D., Santos, E. A., Petri, S. M., & Lunkes, R. J. (2018). Análise dos prazos de avaliação de artigos científicos dos periódicos da área de contabilidade no Brasil. *Revista Mineira de Contabilidade*, 19(2), 31-43. Doi: <https://doi.org/10.21714/2446-9114RMC2018v19n2t03>
- Conselho Federal de Contabilidade (2016). *Resolução n.º 2016/NBCTSPEC*. Aprova a NBC TSP ESTRUTURA CONCEITUAL - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Informação Contábil de Propósito Geral pelas Entidades do Setor Público. Diário Oficial da União. Recuperado de: https://www2.cfc.org.br/sisweb/sre/detalhes_sre.aspx?Codigo=2016/NBCTSPEC&arquivo=NBCTSPEC.doc
- Dallabona, L. F.; Utzig, M. J. S.; Moura, G. D.; Zonatto, V. (2011). Retrospectiva dos quatro anos de ANPCONT: Análise dos aspectos metodológicos e perfil dos congressistas. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 4(3), 406-432. Recuperado de: <https://asaa.anpcont.org.br/index.php/asaa/article/view/57>
- Farias, I. F., Silva, J. W. L., Cabral, A. C. A., Santos, S. M., & Pessoa, M. N. M. (2017). Contabilidade aplicada ao setor público: O estado da arte da produção de dissertações e teses brasileiras. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 9(3), 89-105. Doi: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v9i3.50085>
- Hyndman, N., & Liguori, M. (2016). Public sector reforms: Changing contours on an NPM landscape. *Financial Accountability & Management*, 32(1), 5-32. Doi: <https://doi.org/10.1111/faam.12078>
- Jacobs, K. (2012). Making sense of social practice: Theoretical pluralism in public sector accounting research. *Financial Accountability & Management*, 28(1), 1-25. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0408.2011.00534.x>
- Kumar, S., Pandey, N., & Haldar, A. (2020). Twenty years of Public Management Review (PMR): A bibliometric overview. *Public Management Review*, 22(12), 1876-1896. Doi: <https://doi.org/10.1080/14719037.2020.1721122>
- Lapsley, I., & Miller, P. (2019). Transforming the public sector: 1998–2018. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 32(8), 2211-2252. Doi: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-06-2018-3511>

- Lisboa, J. A., dos Santos, E. P., Tierling, I. M. B. M., & Pavão, J. A. (2023). As pesquisas em contabilidade foram afetadas pela pandemia de Covid-19? Percepções dos docentes pesquisadores. *Contabilometria*, 10(1), 97-112. Recuperado de: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/contabilometria/article/view/2642>
- Lopes, I. F.; Beuren, I. M. (2017). Evidenciação da informação contábil: Uma retrospectiva das pesquisas socializadas no Congresso ANPCONT. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 6(2), 58-80. <http://dx.doi.org/10.18405/recfin20180204>
- Marafon, A. D., Ensslin, L., Ensslin, S. R., & Lacerda, R. T. (2012). Revisão sistêmica da literatura sobre avaliação de desempenho na gestão de P&D. *Revista Gestão Industrial*, 8(3), 1-43. 10.3895/S1808-04482012000300001
- Matos, E. B. S., Niyama, J. K., Araujo Neto, L. M., & Marques, M. M. (2012). Congresso ANPCONT: análise bibliométrica descritiva e avaliativa dos artigos publicados de 2007 a 2011. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 31(3), 73-88. 10.4025/enfoque.v31i3.16946
- Monteiro, R. P. (2018). Análise exploratória dos fatores de importância e barreiras para a implantação da contabilidade de custos no setor público brasileiro. *Revista de Administração, Sociedade e Inovação*, 4(1), 71-89. Doi: <https://doi.org/10.20401/rasi.4.1.167>
- O'Flynn, J. (2007). From new public management to public value: Paradigmatic change and managerial implications. *Australian Journal of Public Administration*, 66(3), 353-366. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8500.2007.00545.x>
- Oliveira, A. G., Carvalho, H. A., & Corrêa, D. P. (2013). Governança pública e governabilidade: Accountability e disclosure possibilitadas pela Contabilidade Aplicada ao Setor Público como instrumento de sustentabilidade do Estado. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 7(1), 91-104. Doi: <https://doi.org/10.17524/repec.v7i1.256>
- Pereira, R. C. M., Constantino, F. F. S., Sauerbronn, F. F., & Macedo, M. A. S. (2019). Pesquisa qualitativa em contabilidade: Um panorama de sua evolução no congresso ANPCONT à luz da literatura internacional. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 16(41), 204-224. Doi: <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2019v16n41p204>
- Pires, J. S. D. B., & Motta, W. F. (2008). A evolução histórica do orçamento público e sua importância para a sociedade. *Enfoque Reflexão Contábil*, 25(2), 16-25. Doi: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v25i2.3491>
- Polzer, T., Adhikari, P., Nguyen, C. P., & Gårseth-Nesbakk, L. (2021). Adoption of the International Public Sector Accounting Standards in emerging economies and low-income countries: a structured literature review. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. Doi: <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-01-2021-0016>
- Ribeiro, H. C. M. (2017). Dez anos da produção científica da área temática educação e pesquisa em contabilidade publicada na ANPCONT. *Revista Mineira de Contabilidade*, 18(3), 65-78. Recuperado de: <https://revista.crcmg.org.br/rmc/article/view/689>
- Ribeiro, H. C. M., & Ribeiro, G. K. M. (2019). Análise de dez anos da produção acadêmica divulgada nos estudos científicos publicados no congresso ANPCONT. *Revista Ciências Administrativas*, 25(1), 1-18. Doi: <https://doi.org/10.5020/2318-0722.2019.7945>
- Santos, M. A., Pires, E. G., Macambira, M. O., & Bruni, A. L. (2013). A construção do conhecimento sobre ensino e aprendizagem em contabilidade: Um olhar sobre os Congressos USP e ANPCONT no período de 2007 a 2011. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 1(1), 71-84. Doi: <http://dx.doi.org/10.18405/recfin20130105>

- Schmitz, T.; Santos, V., Beuren, I. M., & Faveri, D. B. (2015). Conversão dos trabalhos da área contábil apresentados em congressos para publicações em periódicos. *Revista Universo Contábil*, 11(2), 128-152. 10.4270/ruc.2015215
- Steccolini, I. (2019). Accounting and the post-new public management: Re-considering publicness in accounting research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 32(1), 255-279. Doi: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-03-2018-3423>
- Van Helden, J., Adhikari, P., & Kuruppu, C. (2021). Public sector accounting in emerging economies: A review of the papers published in the first decade of Journal of Accounting in Emerging Economies. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 11(5), 776-798. Doi: <https://doi.org/10.1108/JAEE-02-2020-0038>
- Van Helden, J., & Uddin, S. (2016). Public sector management accounting in emerging economies: A literature review. *Critical Perspectives on Accounting*, 41, 34-62. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.cpa.2016.01.001>
- Zhuang, L., Ye, C., & Lieske, S. N. (2020). Intertwining globality and locality: Bibliometric analysis based on the top geography annual conferences in America and China. *Scientometrics*, 122(2), 1075-1096. Doi : <https://doi.org/10.1007/s11192-019-03325-3>

Os Efeitos dos Arranjos Flexíveis de Trabalho no Estresse Tecnológico e no Equilíbrio Trabalho-Lar: um estudo considerando a satisfação com o trabalho durante o período da pandemia da Covid-19

Flávia de Oliveira Rapozo

0000-0001-9042-6483

Talles Vianna Brugni

0000-0002-9025-9440r

Resumo

Objetivo: O presente artigo teve como objetivo analisar a influência dos arranjos flexíveis de trabalho (AFT) no equilíbrio trabalho-lar (ETL) e no estresse tecnológico (ET). Além disso, foi verificado o efeito do ETL e do ET na satisfação com o trabalho (ST) de contadores, funcionários de empresas contábeis e de auditoria no Brasil.

Método: A população-alvo foram os profissionais da contabilidade e funcionários de empresas de auditoria existentes no Brasil que adotaram arranjos flexíveis de trabalho no período de pandemia da Covid-19. O estudo contou com 394 respondentes; a amostra final contém 276 pessoas cujas respostas foram analisadas por meio de equações estruturais (PLS-SEM).

Resultados: Os resultados demonstram que os AFT têm efeito positivo sobre o ET, e este impacta negativamente a ST. Porém, não se mostrou estatisticamente significativo quanto ao impacto sobre o ETL. Por fim, os achados apontam para uma relação positiva do ETL na ST.

Contribuições: Do ponto de vista teórico, contribui com as discussões dos impactos da tecnologia e de AFT no universo das empresas de contabilidade e auditoria no Brasil. Autores têm pesquisado esse efeito em outros países, porém o tema não foi pesquisado no Brasil nem em contexto de pandemia. Quanto aos aspectos práticos, o trabalho foi pioneiro ao discutir a realidade de empresas brasileiras que utilizaram AFT durante a pandemia, considerando a necessidade de adaptação compulsória por parte de empregadores e empregados.

Palavras-Chave: Arranjos Flexíveis de Trabalho; Satisfação com o Trabalho; Estresse Tecnológico; Equilíbrio Trabalho-Lar.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 20/1/2023. Pedido de revisão em 13/3/2023. Rodada 2: Resubmetido em 12/4/2023. Pedido de revisão em 28/5/2023. Rodada 3: Resubmetido em 30/6/2023. Aceito em 20/8/2023 por Vinicius Gomes Martins, Doutor (Editor assistente) e por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2023. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

A evolução da tecnologia impactou as empresas e trouxe oportunidades e desafios que envolvem não só a forma como as pessoas executam suas tarefas, mas também o local no qual o trabalho é realizado (Okhuysen et al., 2013; Spreitzer, Cameron & Garrett, 2017). Assim, atividades antes executadas por meio de processos operacionais e análise de documentos físicos foram agilizadas com a utilização de plataformas on-line, com a possibilidade de serem realizadas por colaboradores espalhados em vários locais do mundo (Spreitzer, Cameron & Garrett, 2017).

Tais avanços contribuíram também para a ampliação da utilização de arranjos flexíveis de trabalho (AFT) por parte das organizações (Okhuysen et al., 2013, Spreitzer, Cameron & Garrett, 2017). Os arranjos flexíveis de trabalho incluem jornadas flexíveis, teletrabalho, horário de meio expediente, e ausências por meio de licença para investir em educação (Johnson, Lowe & Reckers, 2008).

Nesse contexto, nas últimas décadas, a evolução tecnológica e o aumento da participação feminina no mercado de trabalho fizeram com que as organizações contábeis e de auditoria intensificassem a disponibilização de AFT para seus colaboradores (Almer, Cohen & Single 2003; Gallhofer, Paisey, Roberts & Tarbert, 2011; Lee & Jeong, 2017; Boyer-Davis, 2019). Isso porque as mulheres estão mais sujeitas a enfrentarem o *trade-off* carreira-família (Gallhofer et al., 2011; Fraga, Antunes & Rocha-de-Oliveira, 2020).

Scandura e Lankau (1997) acrescentaram, ainda, que os funcionários que trabalham em organizações que disponibilizam AFT, independentemente do gênero e de participarem ou não do arranjo, relatam níveis mais altos de satisfação no trabalho e comprometimento organizacional. Almer e Kaplan (2002) pesquisaram outro grupo de contadores que participavam de AFT e descobriram que eles também apresentavam maiores níveis de satisfação com o trabalho.

Além do impulso tecnológico e dos incentivos que as empresas possuem para disponibilizar arranjos flexíveis em função dos benefícios supracitados, cumpre ressaltar que, desde 2020, a pandemia da Covid-19 potencializou a utilização de AFT, em especial do formato *home office*, em função de decretos que determinaram o isolamento social. De um lado, esse fato poderia ser entendido como benéfico para os trabalhadores, dado que, além dos impactos na satisfação com o trabalho, parte da literatura defende que a participação em AFT é uma alternativa para que profissionais possam conciliar a vida familiar e profissional (Clark, 2000; Johnson, Lowe & Reckers, 2008; Spreitzer, Cameron & Garret, 2017).

No entanto, outra corrente da literatura aponta desvantagens na conjugação de AFT e tecnologia, advindas da invasão de fronteiras do domínio profissional e do lar (Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019). Assim sendo, ao contrário dos benefícios esperados pela utilização de AFT, especialmente no formato *home office*, pode ocorrer conflito trabalho-lar, em função das pressões por cumprir tarefas além do expediente normal (Spreitzer, Cameron & Garret, 2017; Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019). A ausência do equilíbrio trabalho-lar (Schieman, Glavin & Milkie, 2009; Boyer-Davis, 2019) é apontada como um dos fatores de rotatividade dentre os profissionais da contabilidade e de auditoria, dado que, apesar do aumento da disponibilização de AFT, a rotatividade dessas organizações apresenta-se acima da média dos demais setores (Boyer-Davis, 2019).

Além disso, esse cenário de pressão e de mudanças constantes pode gerar o estresse tecnológico, definido como a incapacidade de lidar com a tecnologia (Brillhart, 2004; Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2007; Brod, 1984; Durndell & Haag, 2002; Chua, Chen & Wong, 1999; Boyer-Davis, 2019). O estresse tecnológico impacta tanto a produtividade quanto a satisfação do colaborador, e pode levar, inclusive, ao esgotamento (Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011; Boyer-Davis, 2019).

Em face do exposto, e partindo do pressuposto de que a utilização de AFT em larga escala durante a pandemia ocorreu sem que fosse franqueado o poder de escolha, surge a seguinte questão de pesquisa: qual o efeito da adoção de AFT no equilíbrio trabalho-lar e no estresse tecnológico, considerando a satisfação profissional de trabalhadores atuantes em escritórios contábeis e de auditoria brasileiros durante a pandemia da Covid-19?

O objetivo do estudo foi analisar a influência de AFT no equilíbrio trabalho-lar e no estresse tecnológico, bem como o efeito do ETL e do ET na satisfação com o trabalho (ST) de contadores, funcionários de empresas contábeis e de auditoria no Brasil. Foram utilizadas escalas já validadas na literatura para as variáveis utilizadas no estudo, a saber: arranjos alternativos de trabalho (Johnson, Lowe & Reckers, 2008); equilíbrio trabalho-lar (Clark, 2002); estresse tecnológico (Ragu-Nathan, Tarafdar & Ragu-Nathan, 2008); e satisfação no trabalho (Spector, 1985).

O estudo contou com 394 respondentes; a amostra final contém 276 pessoas cujas respostas foram analisadas e tabuladas com a utilização de equações estruturais (PLS-SEM). Os resultados demonstram que os AFT têm efeito positivo sobre o estresse tecnológico, e este impacta negativamente a satisfação com o trabalho. Porém, não se mostrou estatisticamente significativo quanto ao impacto sobre o equilíbrio trabalho-lar. Adicionalmente, em linha com o que defende a literatura, os achados apontam para uma relação positiva do equilíbrio trabalho-lar na satisfação com o trabalho.

O trabalho se justifica do ponto de vista teórico por contribuir com o avanço das discussões sobre os impactos da tecnologia e de AFT no universo das empresas de contabilidade e auditoria no Brasil. Autores têm pesquisado esse efeito em outros países, a exemplo de Dambrin e Lambert (2008), Johnson, Lowe e Reckers (2008), Lupu (2012), Haynes (2017), Boyer-Davis (2019) e Anderson e Smith (2019), porém nenhum desses trabalhos abordou o tema no Brasil, e em contexto de uma pandemia, quando a utilização de tais arranjos tornou-se obrigatória.

Do ponto de vista prático, o trabalho foi pioneiro ao discutir a realidade de empresas brasileiras que utilizaram AFT durante a pandemia, considerando a necessidade de adaptação compulsória e em caráter de urgência por parte de empregadores e empregados. Nesse contexto, fatores como ter um espaço privativo para realização de tarefas em casa, gênero, número de filhos, dentre outros, podem impactar o nível de satisfação de empregados que utilizam AFT. Por parte das empresas, o estudo contribui para que seja observada a necessidade de desenvolver novos modelos de contrato de trabalho, mensuração de produtividade e aspectos ligados à delimitação da jornada, evitando futuros passivos trabalhistas, esgotamento e insatisfação dos colaboradores, os quais podem impactar a lucratividade e continuidade das organizações.

2. Referencial Teórico

2.1 AFT e estresse tecnológico

Os arranjos flexíveis de trabalho incluem jornadas flexíveis, teletrabalho, horário de meio expediente e ausências por meio de licença para investir em educação (Johnson, Lowe & Reckers, 2008). Esses modelos de trabalho têm sido discutidos de forma mais ampla a partir de 1990, principalmente por conta dos avanços da tecnologia (Hunton & Harmon, 2004).

A utilização de AFT inicialmente foi objeto de estudos que buscaram entender as motivações dos trabalhadores em optar por tais arranjos (Hall, 1990; Kossek, Barber & Winters, 1999). Nesse contexto, a questão de gênero foi apontada como um fator importante para empregados optarem por arranjos flexíveis, visto que o aumento da presença das mulheres no mercado de trabalho influenciou a maior disponibilização de AFT por parte das empresas de contabilidade e auditoria (Almer & Kaplan, 2002; Frank & Lowe, 2003; Johnson et al., 2008; Cohen et al., 2018).

Parte da literatura considera que, entre os principais benefícios de AFT, está a redução do estresse e do esgotamento (Johnson, Lowe & Reckers, 2008; Kossek & Ozeki, 1999; Baltes, Briggs, Huff, Wright & Neuman, 1999; Scandura & Lankau, 1997). Em outro estudo, Sturman e Walsh (2014) argumentaram que colaboradores que atuam em AFT têm menores níveis de estresse do que aqueles que trabalham em jornada integral.

Em contrapartida, outra corrente defende que as pressões tecnológicas podem potencializar o surgimento do esgotamento dos colaboradores que trabalham em arranjo flexível, por conta de telefonemas, e-mails, mensagens de WhatsApp e reuniões virtuais que podem culminar em jornadas excessivas a fim de cumprir as tarefas designadas (Clark, 2000; Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011; Guidi, 2015; Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019; Pfeffer, 2018). Autores defendem também que esse cenário resulta no estresse tecnológico, definido como a incapacidade de lidar com a tecnologia (Brod, 1984; Durndell & Haag, 2002; Chua, Chen & Wong, 1999; Boyer-Davis, 2019).

Tarafdar et al. (2007) desenvolveram uma pesquisa por meio da qual identificaram cinco criadores de estresse tecnológico e concluíram que usuários da tecnologia da informação tendem a aumentar o ritmo e a carga de trabalho (sobrecarga tecnológica); permanecem conectados durante muito tempo, perturbando, assim, o equilíbrio trabalho-lar (tecnoinvasão); passam mais tempo aprendendo e se adequando a novas tecnologias (tecnocomplexidade); e sentem-se em risco em relação a seus empregos (tecnoinsegurança) e desconfortáveis com as constantes mudanças tecnológicas (tecnoincerteza). Boyer-Davis (2019) ressalta que esses fatores ainda levam os empregados que atuam em AFT à percepção de que o trabalho é muito exigente e difícil.

Dessa forma, surge a primeira hipótese desta pesquisa:

H1: Os arranjos flexíveis de trabalho influenciam positivamente o estresse tecnológico.

2.2 AFT e o equilíbrio trabalho-lar

Em seu estudo, Clark (2000) desenvolveu a teoria da fronteira trabalho-lar, que sugere que todos empregados que atuam em empregos formais precisam descobrir como equilibrar o trabalho externo com a vida familiar (Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019). O equilíbrio trabalho-lar pode ser entendido como a satisfação e o bom funcionamento no trabalho e em casa, com o mínimo de conflitos entre tais esferas (Clark, 2000). Ele contribui para a satisfação do empregado, gera uma sensação de bem-estar (Grzywacz, Butler & Almeida, 2009; Boyer-Davis, 2019) e envolve administrar e respeitar os limites que demarcam territórios trabalho-lar, de forma que o domínio do lar termina onde começa o domínio do trabalho, sendo esses constructos distintos (Clark, 2000; Guidi, 2015).

Obter esse equilíbrio é um desafio, e sua ausência pode gerar impactos negativos na produtividade e na satisfação no trabalho, além de impactar a rotatividade (Guidi, 2015; Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019). O estudo de Hall (1990) pontuou que tanto homens quanto mulheres que possuem filhos enfrentam desafios para equilibrar a carreira e a vida familiar. O autor prevê que a participação em AFT pode contribuir para esse equilíbrio e, assim, beneficiar trabalhadores cujas configurações de trabalho e família sejam semelhantes, indivíduos que priorizam a família em relação ao trabalho, e aqueles que têm maior influência e controle no ambiente familiar.

Pesquisas sugerem que a participação em AFT aumenta o nível de satisfação dos empregados e geram maior comprometimento e produtividade (Baltes, Briggs, Huff, Wright & Neuman, 1999; Scandura & Lankau, 1997; Boyer-Davis, 2019). Estudos também têm encontrado relação significativa na utilização de AFT por parte de profissionais de contabilidade, com efeitos sobre equilíbrio entre a vida pessoal e o trabalho (Cohen, Dalton, Holder-Webb & McMillan, 2018; Almer, Cohen & Single, 2003; Dalton, Cohen, Harp & McMillan, 2014; Johnson, Lowe & Reckers, 2008). Por exemplo, Gallhofer et al. (2011) pesquisaram o estilo de vida de contadores da Escócia e as motivações para a escolha por participar de AFT. Eles concluíram que as mulheres são mais propensas a escolher participar de um arranjo flexível, que permite mais tempo para a família. Outro estudo conduzido por Buchheit, Dalton, Harp e Collingsworth (2016) observou a disponibilização de AFT por parte das quatro maiores empresas de auditoria do mundo, e também apontou para uma maior aderência do modelo entre as pessoas de gênero feminino.

No entanto, em estudo realizado na Inglaterra, Adisa, Aiyenitaju e Adekoya (2021) pontuaram os efeitos do trabalho remoto durante a pandemia da Covid-19, tendo como público-alvo mulheres britânicas. Eles alertaram que os AFT resultaram em conflito de papéis, o que impactou negativamente o equilíbrio trabalho-lar durante a pandemia. Tais autores ressaltaram ainda que os AFT substituíram tanto as formas usuais de trabalho quanto a vida familiar, uma vez que ambos passaram a ser realizados nas casas das pessoas.

Hunton e Harmon (2004) já haviam proposto que seria necessário desenvolver um modelo de avaliação da efetividade do teletrabalho para profissionais da contabilidade, partindo do princípio de que a motivação pela participação em tal arranjo é, entre outros fatores, uma política clara de trabalho, que harmonize as motivações humanas e os objetivos da organização. Ademais, Spreitzer, Cameron e Garret (2017) ressaltam que é necessário que os empregados tenham poder de escolha sobre participar ou não de AFT, e alertam para os impactos nocivos da participação forçada, principalmente por parte daqueles que possuem baixa qualificação. Nesse contexto, vale ressaltar que a participação de contadores e profissionais de empresas de auditoria em AFT foi compulsória durante a pandemia da Covid-19.

Dessa forma, surge a segunda hipótese a ser testada:

H2: Os arranjos flexíveis de trabalho influenciam negativamente o equilíbrio trabalho-lar.

2.3 O efeito do estresse tecnológico na satisfação com o trabalho

Greenhaus, Collins e Shaw (2003) alertaram que o avanço da tecnologia turvou as fronteiras entre trabalho e vida, porque os funcionários se sentem pressionados a ficar virtualmente presos ao local de trabalho após o expediente, para que cumpram suas tarefas. Nesse contexto, as pressões para manter os níveis de produtividade exigidos pelos empregadores podem interferir no tempo que o empregado deveria dedicar ao lar (Clark, 2000; Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011; Guidi, 2015; Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019).

Alleyne (2012) encontrou evidências de que uma das consequências do estresse tecnológico é a insatisfação com o trabalho, o que impacta a baixa produtividade e a intenção de empregados pedirem demissão de suas funções. Estudos ressaltam ainda que empregados que sofrem de estresse tecnológico podem ser impacientes, mal-humorados, ansiosos, cansados, confusos, incapazes de se concentrar, pessimistas, e até mesmo depressivos (Saganuwan, Ismail & Ahmad, 2015; Boyer-Davis, 2019).

Boyer-Davis (2019) estudou o impacto do estresse tecnológico na satisfação com o trabalho no que concerne a profissionais de contabilidade. O autor ressaltou que a demanda tecnológica aplicada a profissionais de contabilidade é sem precedentes, fator este que influencia a elevada rotatividade do setor, que é superior à média encontrada em outros segmentos.

Dessa forma, este estudo testa também a seguinte hipótese:

H3: O estresse tecnológico impacta negativamente a satisfação com o trabalho..

2.4 O efeito do equilíbrio trabalho-lar na satisfação com o trabalho

A sensação de falta de equilíbrio trabalho-lar muitas vezes é percebida em frases ouvidas no cotidiano do mundo corporativo, tais como: “trabalhar 24 horas por dia, 7 dias da semana” ou “jornada de 25 horas” (Jackson & Fransman, 2018). Os autores pesquisaram o universo das profissionais de educação da África do Sul e, em uma amostra de 252 respondentes, encontraram evidências de que o equilíbrio trabalho-lar é preditor da satisfação com o trabalho. Na amostra, os autores encontraram evidências de que o equilíbrio trabalho-lar ocupa um papel mais importante na satisfação com o trabalho do que o bem-estar financeiro.

Outros estudos já haviam encontrado associação positiva entre o equilíbrio trabalho-lar e a redução do absenteísmo, melhoria da produtividade e maior percentual de retenção de colaboradores (Chimote & Srivastava, 2013). Uma pessoa que está satisfeita com o trabalho tende a ter uma atitude positiva em relação à sua carreira (Pirbasti et al., 2014; Pires & Andrade, 2022). A satisfação profissional relaciona-se a benefícios financeiros e não financeiros, crescimento na carreira, condições de trabalho, reconhecimento e promoção (Benz & Frey, 2008; Boyer-Davis, 2019).

Desde que haja comprometimento para cumprir suas tarefas no prazo acordado, a participação de empregados em modelo de arranjo flexível tende a não afetar negativamente a produtividade e o desempenho esperado pelos empregadores (Hall, 1990; Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019). Nesse sentido, comprometimento organizacional pode ser entendido como o grau de apego de um funcionário em relação ao seu local de trabalho (Greenberg, 2005; Mowday, Steers & Porter, 1979; Boyer-Davis, 2019), o que gera uma espécie de conexão que pode aumentar a produtividade, o envolvimento e a lealdade para com a empresa, e que contribui para sua satisfação em relação ao trabalho (O'Reilly, 1989).

Assim, surge a seguinte hipótese de pesquisa:

H4: O estresse tecnológico impacta negativamente a satisfação com o trabalho..

A Figura 1 mostra o modelo conceitual proposto para essa pesquisa, considerando os aspectos discutidos nesta seção.

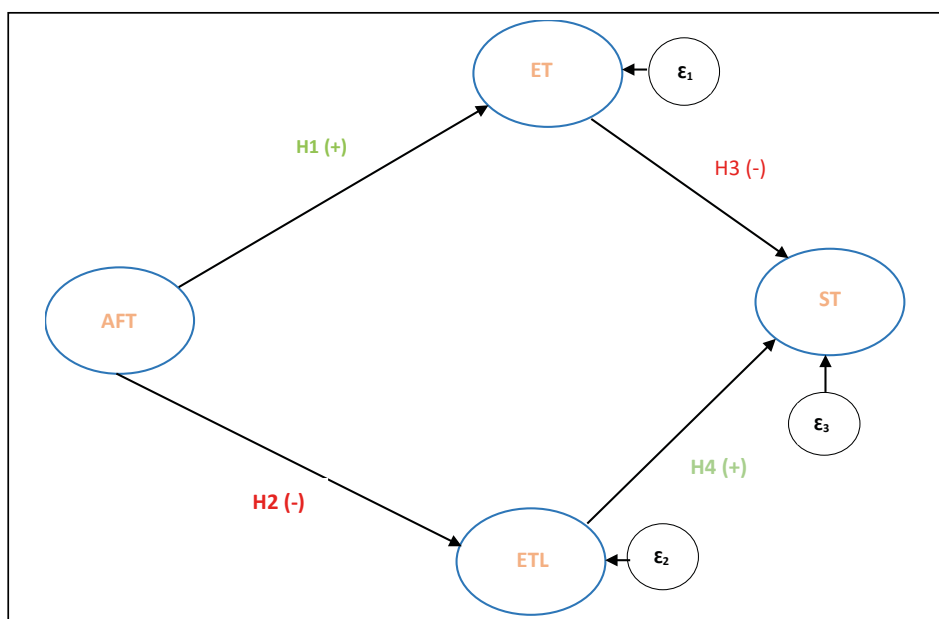


Figura 1. Modelo Conceitual Proposto

Nota: AFT representa os arranjos flexíveis de trabalho; ET representa o estresse tecnológico; ETL representa o equilíbrio trabalho-lar; e ST representa a satisfação no trabalho.

Fonte: elaborado pelos autores.

3. Metodologia

3.1 Delimitação da pesquisa e coleta de dados

Para analisar a influência da utilização de AFT no equilíbrio trabalho-lar e no estresse tecnológico, considerando a satisfação com o trabalho de contadores e de funcionários de escritório de auditoria brasileiros durante as restrições impostas pela pandemia da Covid-19, realizou-se uma pesquisa quantitativa com corte transversal e dados primários. A população-alvo foram os profissionais da contabilidade e funcionários de empresas de auditoria existentes no Brasil que adotaram arranjos flexíveis de trabalho no período de pandemia da Covid-19. O campo de estudo foi o Brasil, um país que adotou o sistema *home office* em função da pandemia da Covid-19. Aplicou-se uma amostragem não probabilística e por acessibilidade, já que se pretendeu alcançar o maior número possível de profissionais da contabilidade e de auditoria que trabalharam em tal modalidade de trabalho durante a pandemia, e que estavam disponíveis e dispostos a participar da pesquisa.

Um questionário baseado em escalas já validadas na literatura foi enviado/divulgado para tal público, com o auxílio dos Conselhos Regionais de Contabilidade e instituições de ensino superior. A pesquisa também foi divulgada por meio de redes sociais como Facebook, Instagram e LinkedIn. O questionário teve uma pergunta de controle, que permitiu avaliar se o participante da pesquisa trabalhou sob arranjo flexível durante a pandemia. Antes do envio definitivo, foi realizado um pré-teste, respondido por 16 participantes, com o intuito de minimizar potenciais erros de mensuração advindos de eventuais dificuldades de respostas dos participantes.

3.2 Mensuração dos constructos e tamanho da amostra

Para execução da pesquisa, fez-se necessário medir quatro variáveis latentes: arranjos flexíveis de trabalho (AFT), estresse tecnológico (ET), equilíbrio trabalho-lar (ETL) e satisfação no trabalho (ST). Assim, utilizaram-se escalas já validadas para tais mensurações.

O constructo “arranjos de trabalho flexíveis” foi medido com 18 afirmativas de Johnson, Lowe e Reckers (2008). Para a variável estresse tecnológico, utilizou-se a escala de Ragu-Nathan, Tarafdar e Ragu-Nathan (2008), a qual aponta, como deflagradores de estresse, cinco constructos de primeira ordem – tecnossobrecarga, tecnoinvasão, tecnocomplexidade, tecnoinsegurança e tecnoincerteza, o que totaliza 20 afirmativas. O equilíbrio trabalho-lar foi mensurado com base na escala de Clark (2002), que é composta por 50 afirmativas. Por fim, para a mensuração da satisfação no trabalho, foi utilizada a escala de Spector (1985), com 36 afirmativas.

Todas as afirmativas, que pertencem a cada um dos constructos, foram medidas por meio de uma escala do tipo *Likert* de cinco pontos, variando de 1 [discordo totalmente] a 5 [concordo totalmente]. O questionário ainda contou com questões capazes de revelar o perfil sociodemográfico dos participantes, tais como: sexo, idade, renda, estado civil, número de pessoas que reside com o respondente, número de filhos, tempo de deslocamento até o trabalho, existência de espaço privado para execução do trabalho na casa do respondente e redução salarial durante a pandemia.

Para determinar o tamanho mínimo da amostra, aplicou-se o software *G-Power*, utilizando como nível mínimo de confiança 80%, conforme recomendam Hair Jr, Ringle e Sarstedt (2014). No modelo, há um total de 4 constructos; a ST é a variável latente que recebe o maior número de setas, possuindo dois preditores. Assim sendo, esta variável determinou o tamanho mínimo de amostra calculada no *G-Power*, com 68 respondentes. No entanto, Ringle, Silva e Bido (2014) recomendam que, para garantir maior confiança dos resultados, deve-se considerar três vezes o tamanho da amostra, o que resultaria em 204 respondentes. Nesse sentido, uma vez validado o questionário, ele foi respondido por 394 pessoas no período de julho de 2021 a dezembro de 2022; no entanto, 118 respondentes não atenderam ao critério evidenciado na pergunta de controle, restando, assim, 276 observações disponíveis, que superam as 204 recomendadas para o modelo estimado.

3.3 Técnicas de validação e estimação do modelo proposto

A técnica de modelagem de equações estruturais, a partir do estimador *partial least squares* (PLS), foi utilizada para estimar as relações propostas a partir de coeficientes (Ringle, Silva & Bido, 2014). Para maior confiabilidade dos resultados, foi realizado também o procedimento de *bootstrapping* com 5.000 reamostragens (Haukoos & Lewis, 2005). Foram avaliadas as propriedades psicométricas do modelo proposto a partir da verificação da validade convergente e da validade discriminante, que garantem as condições necessárias para previsões confiáveis e, conseqüentemente, a usabilidade das métricas e do modelo (Hair Jr, Ringle & Sarstedt, 2014).

A validade convergente, segundo Hair Jr, Risher, Sarstedt e Ringle (2019), verifica o nível de associação dos indicadores dentro de cada constructo, uma vez que os fatores devem convergir para o seu próprio constructo. A primeira análise de tal validade é feita por meio da verificação de cargas fatoriais, a fim de responder se os indicadores de fato são capazes de medir as métricas propostas. Segundo Hair Jr et al. (2019) tal medida deve ser maior que 0,5 para que tal característica psicométrica seja atendida. Os autores ainda apontam três métricas para verificação da validade convergente: a variância média extraída, que deve apresentar valores acima de 0,5; a confiabilidade composta, que deve ser superior a 0,7; e o Alfa de Cronbach, que deve apresentar-se acima de 0,7.

A validade discriminante, por sua vez, visa assegurar que as escalas utilizadas são diferentes das demais (Fornell & Larcker, 1981). Para Hair Jr et al. (2019), para que se confirme a validade discriminante do modelo, todos os valores da variância média extraída (AVE) para cada constructo precisam ser maiores que os valores das variâncias compartilhadas entre eles. O mesmo critério deve ser atendido para as cargas externas. O segundo critério é a razão Heterotrait-Monotrait (HTMT), que, segundo Henseler, Ringle e Sarstedt (2015), precisa apresentar valores inferiores a 0,85 para indicar que tal propriedade psicométrica está sendo atendida.

O modelo de equações estruturais foi estimado de duas formas distintas: primeiro, sem a presença das variáveis de controles; depois, com a utilização das variáveis de controles, para explicar cada um dos constructos. Como variáveis de controle, foram utilizadas:

- *genero_i*: variável qualitativa nominal, que foi tratada como uma *dummy* e que assume valor 1 se o respondente é uma mulher e 0 em caso contrário – espera-se que pessoas do gênero feminino tenham maior aderência a AFT, uma vez que Jhonson et al. (2008) afirmam que as mulheres são mais propensas a utilizar os arranjos flexíveis de trabalho do que os homens.
- *idade_i*: variável qualitativa ordinal, que assume as categorias “abaixo de 20 anos”, “entre 21 e 30 anos”, “entre 31 e 40 anos”, “entre 41 e 50 anos”, “entre 51 e 60 anos”, “acima de 60 anos”, que receberam valores de 1, 2, 3, 4, 5 e 6, respectivamente, de forma que, quanto maior o valor preenchido, maior a faixa de idade; espera-se que pessoas mais jovens tenham mais acesso à tecnologia, e, conseqüentemente, menos ET, o que está de acordo com Da Silveira (2010), que discute a dificuldade do indivíduo da terceira idade em adaptar-se à tecnologia.

- *casado_i* : variável qualitativa nominal, que foi tratada como uma *dummy* e que assume valor 1 se o respondente é casado e 0 em caso contrário – espera-se que pessoas casadas tenham que dividir espaço para realização de AFT, impactando o ETL (Barros e Silva, 2010).
- *filhos_i* : variável que representa o número de filhos do respondente – foi atribuído valor 4 para os indivíduos que responderam que têm quatro ou mais filhos; da mesma forma, espera-se que pessoas casadas e com filhos tenham que dividir espaço para realização de AFT, impactando o ETL (Barros e Silva, 2010).
- *renda_i* : variável qualitativa ordinal, que assume as categorias “até 1 salário mínimo”, “entre 2 e 3 salários mínimos”, “entre 4 e 5 salários mínimos”, “entre 5 e 10 salários mínimos” e “acima de 10 salários mínimos”, que receberam valores de 1, 2, 3, 4 e 5, respectivamente. Seguindo Barros e Silva (2010), espera-se que o indivíduo com maior renda tenha melhor estrutura domiciliar para realização do trabalho remoto.
- *idesloc_i* : variável qualitativa ordinal, nas categorias “até 30 minutos”, “entre 31 minutos e 1 hora”, “entre 1 e 2 horas”, “acima de 2 horas”, que receberam valores de 1, 2, 3 e 4, respectivamente; espera-se que pessoas que levam mais tempo para chegar ao local de trabalho prefiram AFT. Coelho et al. (2022) pesquisaram as vantagens e desvantagens do trabalho remoto no setor público. Entre os pontos positivos destacados pelos respondentes da referida pesquisa, a diminuição do tempo gasto com o deslocamento foi um fator favorável para o trabalho remoto.
- *esppriv_i* : variável qualitativa nominal, que foi tratada como uma *dummy* e que assume valor 1 se o respondente possui espaço privado em casa e 0 em caso contrário; espera-se que pessoas com espaço privativo para realizar AFT tenham mais ETL (Barros e Silva, 2010).
- *redsal_i* : Variável qualitativa nominal, que foi tratada como uma *dummy* e que assume valor 1 se o respondente teve o seu salário reduzido e 0 em caso contrário. Durante a pandemia, foi permitido reduzir salários, o que poderia impactar o nível de ST no período avaliado.

4. Análise de Resultados

Para o presente estudo, objetivou-se avaliar se os arranjos flexíveis de trabalho exercem efeito indireto sobre a satisfação no trabalho, a partir do estresse tecnológico e do equilíbrio trabalho-lar. Para isso, adotou-se uma pesquisa de caráter descritivo, com corte transversal e análise quantitativa de dados primários.

4.1 Caracterização da amostra e análise descritiva dos constructos

A amostra final contou com 276 respondentes e caracterizou-se de acordo com a Tabela 1, que evidencia o perfil sociodemográfico da amostra.

Tabela 1

Caracterização da Amostra

Variável	Grupo	Total de Observações	Percentual	Acumulado
Sexo	Masculino	141	0,51	0,51
	Feminino	135	0,49	1,00
Idade	Abaixo de 20 anos	0	0,00	0,00
	Entre 20 e 30 anos	56	0,20	0,20
	Entre 31 e 40 anos	84	0,30	0,51
	Entre 41 e 50 anos	77	0,28	0,79
	Entre 51 e 60 anos	45	0,16	0,95
	Acima de 60 anos	14	0,05	1,00
E_Civil	Solteiro	83	0,30	0,30
	Casado	169	0,61	0,91
	Divorciado	18	0,07	0,98
	Outro	6	0,02	1,00
N_filhos	0	108	0,39	0,39
	1	70	0,25	0,64
	2	69	0,25	0,89
	3	22	0,08	0,97
	4 ou mais	7	0,03	1,00
Renda_fam	Até 1 Salário mínimo	2	0,01	0,01
	Entre 2 e 3 Salários Mínimos	39	0,14	0,15
	Entre 4 e 5 Salários Mínimos	60	0,22	0,37
	Entre 5 e 10 Salários Mínimos	78	0,28	0,65
	Acima de 10 Salários Mínimos	97	0,35	1,00
Tempo_desloc	Até 30 min	136	0,49	0,49
	Entre 31 min e 1 hora	79	0,29	0,78
	Entre 1 e 2 horas	46	0,17	0,95
	Acima de 2 horas	15	0,05	1,00
Esp_priv	Sim	182	0,66	0,66
	Não	94	0,34	1,00
Red_sal	Sim	64	0,23	0,23
	Não	206	0,75	0,98
	Talvez	6	0,02	1,00

Nota: "Sexo" representa o sexo do respondente; "Idade" representa a idade do indivíduo; "E_civil" representa o estado civil do respondente; "N_filhos" é o número de filhos; "Renda_fam" é a renda familiar do respondente; "Tempo_desloc" representa o tempo que o respondente leva se deslocando até o trabalho; "Esp_priv" captura se o indivíduo possui espaço privado para trabalho em casa ou não; e "Red_sal" captura se houve redução salarial do respondente durante o período da pandemia.

Fonte: elaborado pelos autores.

Entre os respondentes, 51% eram do gênero masculino. No que se refere à idade, houve predominância das idades centrais, dentro das possibilidades do questionário, ou seja, entre 31 e 40 anos (30%) e entre 41 e 50 anos (28%). Não houve participação de indivíduos com menos do que 20 anos e houve baixa concentração de respondentes com mais de 60 anos (apenas 5%).

A maior parte dos respondentes são casados; no entanto, há heterogeneidade no que se refere ao número de filhos – a maior parcela está no grupo dos respondentes que não possuem filhos. Quanto à renda, a maior concentração de respondentes está entre os que recebem mais de 10 salários mínimos (35%).

Quanto ao tempo de deslocamento para o trabalho, quando se faz necessário, a maior concentração de respondentes mora perto o suficiente do trabalho para gastar menos de 30 minutos no trajeto. Um percentual de 23% dos respondentes passaram por um processo de redução salarial durante a pandemia e 34% dos respondentes afirmam que não havia, em seus lares, espaço próprio para execução das tarefas do trabalho, havendo uma maior mistura dos ambientes trabalho-lar.

A Tabela 2 traz as informações das estatísticas descritivas dos constructos utilizados na pesquisa:

Tabela 2

Estatística Descritiva dos Constructos

Variável	Amostra	Média	Coef.var	Mínimo	1º quartil	Mediana	3º quartil	Máximo
AFT	276	2.693	0.337	1	2	2.667	3.333	5
ET	276	2.491	0.390	1	1.667	2.444	3.111	5
ETL	276	2.744	0.315	1	2.125	2.750	3.375	5
SAT	276	3.987	0.196	1	3.429	4	4.714	5

Nota: AFT representa arranjos flexíveis de trabalho; ET representa o estresse tecnológico; ETL representa o equilíbrio trabalho-lar; e ST representa satisfação no trabalho.

Fonte: elaborado pelos autores.

Quanto aos resultados referentes às estatísticas descritivas dos constructos, pode-se notar que o menor nível de concordância com as assertivas está no estresse tecnológico, evidenciando um nível de ET relativamente baixo durante a pandemia. No entanto, essa é a variável que possui o maior coeficiente de variação, o que indica que há grande heterogeneidade entre as respostas. Tais resultados indicam que a amostra de profissionais da contabilidade e de auditoria sofreram impactos diferentes quanto à percepção da utilização de AFT no ET durante o período de pandemia.

A estatística sobre o equilíbrio trabalho-lar foi a que se mostrou com maior nível de concordância, evidenciando que, em média, os indivíduos oscilam entre o sentimento de indiferença e a concordância com as afirmações do constructo associado às relações de trabalho e família. Essa métrica ainda é a mais homogênea entre os respondentes, o que indica que não há grandes oscilações de opinião quanto ao equilíbrio trabalho-lar.

4.2 Validade convergente

Inicialmente, para verificação da validade dos aspectos psicométricos, é analisada a validade convergente dos constructos e seus fatores. A Tabela 3 traz as métricas necessárias para tal validação.

Tabela 3

Aspectos Psicométricos – Validade Convergente

Constructo	Afirmativa	Carga Fatorial	AVE	Alfa de Cronbach	Corr. Spearman	Conf. Composta
Arranjos Flexíveis de Trabalho (AFT)	AFT11 Sob o ponto de vista da carreira e/ou de aspirações promocionais, o fato de trabalhar sob um arranjo flexível de trabalho terá um efeito negativo na vida de um indivíduo.	0.722	0.578	0.854	0.857	0.891
	AFT12 Indivíduos que trabalham em regime de trabalho flexível geralmente podem esperar ter atrasos nas promoções, e redução da faixa salarial.	0.775				
	AFT13 Os supervisores tendem a ver os empregados em regime de trabalho flexível como sendo menos dedicados e comprometidos com seus empregos, em comparação com aqueles que trabalham sob arranjos tradicionais de trabalho (em tempo integral).	0.769				
	AFT14 Os supervisores são mais propensos a fornecer avaliações mais baixas e recomendar menos promoções para empregados em regime de trabalho flexível em comparação com aqueles que trabalham em regime de tempo integral (tradicional)	0.827				
	AFT15 Indivíduos empregados em regime de trabalho flexível provavelmente sentirão algum ressentimento de colegas e outros membros da equipe.	0.699				
	AFT16 Em comparação a supervisores do sexo masculino, supervisores do sexo feminino são mais propensos a apoiar indivíduos empregados em regime de trabalho flexível.	0.763				

Constructo	Afirmativa	Carga Fatorial	AVE	Alfa de Cronbach	Corr. Spearman	Conf. Composta
Estresse Tecnológico (ET)	ET4 Tenho uma carga de trabalho maior devido à maior complexidade da tecnologia.	0.630	0.570	0.905	0.911	0.922
	ET6 Tenho que sacrificar meu tempo de férias e os fins de semana para me manter atualizado sobre as novas tecnologias.	0.658				
	ET8 Não sei o suficiente sobre tecnologia para realizar meu trabalho de maneira satisfatória.	0.802				
	ET9 Preciso de muito tempo para entender e usar novas tecnologias.	0.835				
	ET10 Não encontro tempo suficiente para estudar e atualizar minhas habilidades de tecnologia.	0.744				
	ET11 Descobri que recém-contratados na organização sabem mais sobre tecnologia do que eu.	0.746				
	ET12 Geralmente acho muito complexo entender e usar novas tecnologias.	0.821				
	ET13 Sinto uma ameaça constante à segurança do meu emprego devido às novas tecnologias.	0.781				
ET15 Sou ameaçado por colegas de trabalho com habilidades de tecnologia mais recentes.	0.753					
Equilíbrio Trabalho-Lar (ETL)	ETL3 Discuto minhas obrigações familiares com meu supervisor.	0.698	0.552	0.907	0.923	0.908
	ETL4 Discuto as demandas da minha família com meu supervisor.	0.724				
	ETL5 Falo sobre minhas atividades familiares atuais no trabalho.	0.753				
	ETL6 Eu compartilho coisas agradáveis que aconteceram em casa com outras pessoas no trabalho.	0.713				
	ETL8 Falo com outras pessoas no trabalho sobre como foi meu dia em casa.	0.705				
	ETL10 Meu supervisor ouve quando falo sobre minha família.	0.793				
	ETL11 Meu supervisor reconhece que tenho obrigações como membro da família.	0.787				
	ETL12 Minha família entra em contato comigo enquanto estou no trabalho.	0.766				
Satisfação no trabalho (ST)	ST3 Meu supervisor é bastante competente em seu trabalho.	0.637	0.568	0.893	0.892	0.901
	ST7 Gosto das pessoas com quem trabalho.	0.802				
	ST17 Gosto de fazer as coisas que faço no trabalho.	0.693				
	ST25 Gosto de meus colegas de trabalho.	0.803				
	ST27 Eu tenho um sentimento de orgulho em fazer o meu trabalho.	0.757				
	ST30 Gosto do meu supervisor.	0.815				
ST35 Meu trabalho é agradável.	0.751					

Nota: AVE é a variância média extraída; Corr de Spearman é a correlação de Spearman; e Conf. Composta é a confiabilidade composta.
Fonte: elaborado pelos autores.

Em relação à análise das cargas fatoriais, foram encontrados valores abaixo de 0,5. Assim, conforme recomendado por Hair Jr et al. (2019), foi adotado o seguinte procedimento:

- (i) foram retiradas as perguntas que obtiveram cargas negativas, e reavaliadas as novas cargas; tal procedimento resultou em cargas fatoriais ainda abaixo do ideal;
- (ii) ao persistir a ausência da validade do critério, foram excluídas aquelas que ainda tiveram cargas fatoriais abaixo de 0,5, de forma que todas as cargas fatoriais se estabeleceram acima de 0,5. No entanto, ao analisar a variância média extraída, observou-se que essa não correspondia ao critério também descrito por Hair Jr et al. (2019), uma vez que também se apresentava menor do que 0,5; assim, foi executado um passo adicional;
- (iii) foram excluídas as questões que obtiveram cargas fatoriais inferiores a 0,6; então, houve validação do critério de cargas externas e da variância média extraída.

São apresentadas na Tabela 3 as questões que permaneceram nos constructos estudados. Sobre o arranjo flexível de trabalho, foram excluídas 12 afirmativas, restando 6. No que se refere ao estresse tecnológico, foram excluídas 11 afirmativas, restando 9. No tocante ao equilíbrio trabalho-lar foram excluídas 42 afirmativas, restando 8; e sobre a satisfação no trabalho, foram excluídas 29 afirmativas, restando 7.

Após as devidas exclusões, pôde-se verificar que todas se apresentam superiores a 0,5. Assim, por esse critério, evidenciou-se que há validade convergente, já que as cargas fatoriais das variáveis apresentaram valores superiores no seu próprio constructo em comparação a carga fatorial da mesma variável em outros constructos (Hair Jr et al., 2019).

De acordo com o critério de Fornell e Larcker (1981), a validação convergente, que avalia o grau de correlação entre medidas de um mesmo conceito, dá-se quando a variância média do constructo (AVE, na sigla em inglês) tem valores maiores que 0,5. Na Tabela 3, pode-se notar que todos os valores são superiores a 0,5, o que indica a validação dos constructos utilizados. Os itens do constructo também foram avaliados mediante o coeficiente Alfa de Cronbach; nesse aspecto, todos os constructos tiveram valor acima de 0,7, mínimo necessário para garantir a validação. Verificou-se, também, a confiabilidade composta para todos os constructos, que apresentaram valores superiores a 0,7, e indicaram uma forte consistência interna; assim, pode-se inferir que as medidas utilizadas representam os constructos aos quais se referem.

4.3. Validade discriminante

A Tabela 4 traz a primeira análise da validade discriminante, que se dá a partir do critério de cargas cruzadas.

Tabela 4

Aspectos Psicométricos – Validade Discriminante (Cargas Cruzadas)

Constructo	Afirmativa	AFT	ET	ETL	ST
Arranjos Flexíveis de Trabalho (AFT)	AFT11	0.722	0.258	0.043	0.008
	AFT12	0.775	0.261	0.014	-0.023
	AFT13	0.769	0.315	0.004	-0.074
	AFT14	0.827	0.299	0.085	-0.005
	AFT15	0.699	0.366	-0.034	-0.225
	AFT16	0.763	0.354	-0.067	-0.049
Estresse Tecnológico (ET)	ET4	0.244	0.630	-0.112	-0.175
	ET6	0.362	0.658	-0.047	-0.177
	ET8	0.294	0.802	-0.084	-0.222
	ET9	0.276	0.835	-0.003	-0.205
	ET10	0.246	0.744	0.027	-0.140
	ET11	0.252	0.746	0.027	-0.117
	ET12	0.293	0.821	-0.006	-0.172
	ET13	0.378	0.781	-0.012	-0.189
Equilíbrio Trabalho-Lar (ETL)	ETL3	0.231	0.161	0.698	0.133
	ETL4	0.175	0.145	0.724	0.159
	ETL5	0.131	0.067	0.753	0.186
	ETL6	-0.154	-0.043	0.713	0.341
	ETL8	0.084	0.111	0.705	0.197
	ETL10	-0.054	-0.124	0.793	0.345
	ETL11	-0.099	-0.194	0.787	0.424
	ETL12	0.073	0.077	0.766	0.240
Satisfação no Trabalho (ST)	ST3	-0.030	-0.108	0.343	0.637
	ST7	-0.013	-0.157	0.284	0.802
	ST17	-0.023	-0.111	0.201	0.693
	ST25	-0.071	-0.176	0.328	0.803
	ST27	-0.060	-0.181	0.215	0.757
	ST30	-0.193	-0.311	0.361	0.815
ST35	-0.022	-0.179	0.236	0.751	

Fonte: elaborado pelos autores.

Pode-se verificar, na Tabela 4, que as cargas fatoriais das questões incluídas em cada constructo são maiores do que as cargas das demais afirmativas dentro de cada constructo em questão. Ou seja, as questões que pertencem a uma certa métrica estão mais atreladas a tal métrica do que a qualquer outra usada no estudo, o que é uma característica necessária para validade discriminante.

A Tabela 5 traz a verificação da validade discriminante a partir do critério de Fornell e Lacker (1981) e pelo critério HTMT de Henseler, Ringle e Sarstedt (2015). A Tabela evidencia também a estatística descritiva dos constructos usados na pesquisa.

Tabela 5

Aspectos Psicométricos – Validade Discriminante (Fornel e Lacker / HTMT)

	Fornel e Lacker				HTMT - Henseler, Ringle e Sarstedt (2015)			
	AFT	ET	ETL	SAT	AFT	ET	ETL	SAT
AFT	0.760							
ET	0.415	0.755			0.449			
ETL	0.004	-0.027	0.743		0.194	0.175		
SAT	-0.091	-0.244	0.386	0.754	0.129	0.254	0.366	

Nota: AFT representa os arranjos flexíveis de trabalho; ET representa o estresse tecnológico; ETL representa o equilíbrio trabalho-lar; e ST representa satisfação no trabalho.

Fonte: elaborado pelos autores.

Quanto à validade discriminante, evidenciou-se a sua existência pelos dois critérios analisados na Tabela. A raiz quadrada da variância média extraída de cada constructo é maior que a correlação com os demais; além disso, a correlação Heterotrait-Monotrait (HTMT) apresentou-se inferior a 0,85 em todos os casos. Esses resultados indicam que não há mistura das informações que esses constructos trazem.

4.4. Análise do modelo estrutural e teste das hipóteses propostas

A Tabela 6 evidencia os resultados encontrados para a estimação do modelo estrutural e a avaliação da validade das hipóteses desenvolvidas com base na literatura apresentada.

Tabela 6

Estimação do Modelo Estrutural e Verificação das Hipóteses

Painel A: Relações estimadas							
Análise sem variáveis de controle				Análise com variáveis de controle			
	ET	ETL	ST	AFT	ET	ETL	ST
Efeitos diretos							
AFT	0.415***	0.004			0.385***	0.041	
ET			-0.234***				-0.288***
ETL			0.384***				0.359***
Efeitos indiretos							
AFT			-0.095***				-0.096**
AFT (via ET)			-0.097***				-0.111***
AFT (via ETL)			0.001				0.015
Controles							
genero				0.077	0.086	0.167	0.201
idade				0.003	0.296***	-0.321***	0.075
casado				0.095	-0.029	-0.012	-0.276**
filhos				-0.130	-0.035	0.122	0.106
renda				0.172***	0.011	0.176**	0.211***
tdesloc				-0.070	0.001	0.034	-0.054
esppriv				-0.240	0.060	0.096	-0.182
redsai				0.069	0.085	0.139	0.027
Painel B: Validação das hipóteses							
Hipótese	Relação que avalia a hipótese		Relação esperada		Resultado		
H1	AFT >>> ET		+		Validado		
H2	AFT >>> ETL		-		Não validado		
H3	ET >>> ST		-		Validado		
H4	ETL >>> ST		+		Validado		

Nota: AFT representa os arranjos flexíveis de trabalho; ET representa o estresse tecnológico; ETL representa o equilíbrio trabalho-lar; e ST representa satisfação no trabalho. Coeficientes marcados com um asterisco (*) são estatisticamente significativos a 10% de significância; coeficientes marcados com dois asteriscos (**) são estatisticamente significativos a 5% de significância; coeficientes marcados com três asteriscos (***) são estatisticamente significativos a 1% de significância. Fonte: elaborado pelos autores.

Os resultados evidenciados na Tabela 6 apontam para a validação de três das quatro hipóteses levantadas no estudo, H1, H3 e H4. Os resultados quanto a tais validações se dão independentemente da utilização das variáveis de controle.

Quando se trata do efeito do arranjo flexível de trabalho no estresse tecnológico, pode-se notar que, com 99% de confiança, esse efeito se mostra estatisticamente significativo. Tal coeficiente se mostra positivo, o que indica que, em média, indivíduos que estão sob o arranjo flexível de trabalho estão mais estressados em decorrência de assuntos voltados à tecnologia.

Os achados permitem a validação da H1, que afirma que há efeito positivo do arranjo flexível de trabalho sobre o estresse tecnológico. A validação dessa hipótese vai ao encontro da literatura, que afirma que a pressão tecnológica pode evidenciar o esgotamento do profissional, por jornadas desgastantes de trabalho, pelo excesso de telefonemas, *e-mails*, mensagens de texto e reuniões virtuais (Clark, 2000; Tarafdar, Tu, Ragu-Nathan & Ragu-Nathan, 2011; Guidi, 2015; Boyer-Davis, 2019; Anderson & Smith, 2019; Pfeffer, 2018). Os achados corroboram, também, trabalhos que tratam da incapacidade de lidar com a tecnologia como um facilitador do estresse tecnológico (Brod, 1984; Durndell & Haag, 2002; Chua, Chen & Wong, 1999; Boyer-Davis, 2019).

Quando se trata do efeito que o arranjo flexível de trabalho traz para o equilíbrio trabalho-lar, a relação não se mostra estatisticamente significativa, indicando que, em média, o fato de um indivíduo estar sob arranjo flexível de trabalho não traz mudanças para seu equilíbrio trabalho-lar. Tal resultado invalida a segunda hipótese criada no trabalho (H2), consoante a qual os arranjos flexíveis de trabalho deve trazer efeitos negativos para o equilíbrio trabalho-lar.

Os achados contrariam a literatura que aponta para uma relação entre arranjos flexíveis e equilíbrio entre vida pessoal e trabalho (Cohen, Dalton, Holder-Webb & McMillan, 2018; Almer, Cohen & Single, 2003; Dalton, Cohen, Harp & McMillan, 2014; Johnson, Lowe & Reckers, 2008). Uma possível explicação para tal contradição reside no que afirmam Hunton e Harmon (2004) sobre a necessidade de desenvolver modelos de avaliação da efetividade do teletrabalho para profissionais da contabilidade. Ademais, ressalta-se que a pandemia tornou obrigatória a adoção de AFT, modificando repentinamente o ambiente do trabalho, que passou a ser realizado nas casas. Nesse sentido, é importante observar que o ambiente doméstico não foi preparado para realização do *home office*, o que pode ter afetado o teste. Coelho et al. (2022) apontaram, em sua pesquisa, que a falta de horário para descanso e infraestrutura para execução das atividades, o isolamento social, a monotonia e a carga horária excessiva foram fatores negativos da participação em AFT durante a pandemia da Covid-19.

No que se refere ao efeito estimado do estresse tecnológico na satisfação com o trabalho, pode-se verificar que tal relação é estatisticamente significativa com 99% de confiança e é determinada por um coeficiente negativo, indicando que, em média, um maior nível de estresse tecnológico diminui a satisfação no trabalho dos profissionais da contabilidade e de auditoria. Esse resultado valida a H3 dessa pesquisa, segundo a qual o estresse tecnológico impacta negativamente a satisfação com o trabalho. Os achados estão de acordo com a literatura que afirma que a demanda tecnológica empregada sobre os profissionais da contabilidade é sem precedentes e leva à insatisfação com o trabalho (Boyer-Davis, 2019). Um ponto importante é que o estresse tecnológico atua como um canal de transmissão entre os arranjos flexíveis de trabalho e a satisfação no trabalho, canal esse que reduz a satisfação quando se participa de arranjos flexíveis de trabalho.

Boyer-Davis (2019) argumenta que profissionais da contabilidade que participam de AFT estão mais sujeitos a incertezas quanto ao uso de novas tecnologias, bem como possuem mais insegurança quanto à manutenção de seus empregos. O autor pontua que esses trabalhadores precisam desempenhar suas tarefas de forma mais rápida, o que tem implicações físicas e emocionais, impactando, assim, a qualidade de vida no trabalho.

Quando se trata da associação entre equilíbrio trabalho-lar e satisfação com o trabalho, essa se mostra estatisticamente significativa com 99% de confiança e positiva, evidenciando que, em média, indivíduos que possuem um maior equilíbrio entre lar e trabalho estão mais satisfeitos com seus trabalhos. Esses resultados validam a H4, que afirma que o equilíbrio trabalho-lar influencia positivamente a satisfação do empregado. Os achados estão de acordo com a literatura que afirma que existe associação positiva entre o equilíbrio trabalho-lar e a satisfação com o trabalho, e isso se reflete em menor absenteísmo, melhoria da produtividade e redução da intenção de rotatividade (Chimote & Srivastava, 2013).

Um ponto que se faz importante frisar é que, apesar de o equilíbrio trabalho-lar trazer impactos positivos no nível de satisfação no trabalho, essa métrica não age como um canal que permeia a relação entre arranjo flexível e satisfação, uma vez que não há efeito significativo do arranjo flexível no equilíbrio trabalho-lar. Essa descoberta contraria a literatura relacionada à utilização de AFT, uma vez que a corrente principal defende um aumento do equilíbrio entre vida pessoal e profissional (Boyer-Davis, 2019).

Quanto às variáveis de controle, apenas a renda do indivíduo afeta os AFT. Essa relação é estatisticamente significativa e positiva, indicando que, em média, indivíduos com maior poder aquisitivo estão em maior conformidade com a estrutura do arranjo flexível de trabalho. Esse achado corrobora Barros e Silva (2010), que afirmam que uma das desvantagens do teletrabalho é a falta de infraestrutura domiciliar adequada, que pode estar associada ao poder aquisitivo do indivíduo.

A idade do indivíduo é a única variável de controle que se mostra estatisticamente associada ao estresse tecnológico. O coeficiente positivo indica que, em média, quanto mais velho o indivíduo, maior o estresse tecnológico. Tal resultado vai ao encontro dos achados de Da Silveira (2010), que abordou as dificuldades e restrições enfrentadas por pessoas da terceira idade.

Quanto ao constructo ETL, tanto a idade quanto a renda o impactam. Os coeficientes indicam que indivíduos mais velhos e de menor renda possuem maior dificuldade em estabelecer um equilíbrio entre as fronteiras do trabalho e do lar. Esses achados também se justificam pela pesquisa de Barros e Silva (2010) e por Da Silveira (2010), uma vez que se espera que indivíduos com melhores condições financeiras tenham uma melhor estrutura de teletrabalho e que indivíduos mais velhos tenham maior dificuldade de adaptação às tecnologias.

Com relação ao constructo ST, este foi afetado negativamente pelo estado civil dos respondentes. Os indivíduos casados são menos satisfeitos quando atuam em AFT. Esse fator pode estar associado ao fato de dividir espaço para a realização do trabalho remoto, corroborando os achados de Coelho et al. (2022) em relação às vantagens e desvantagens da participação de funcionários públicos em arranjos alternativos de trabalho durante a pandemia da Covid-19.

A variável renda afetou positivamente a satisfação no trabalho, sugerindo que pessoas com maior poder aquisitivo tendem a estar mais satisfeitas ao aderirem a AFT. Tal descoberta vai ao encontro dos achados de Barros e Silva (2010).

A Figura 2 evidencia os resultados encontrados.

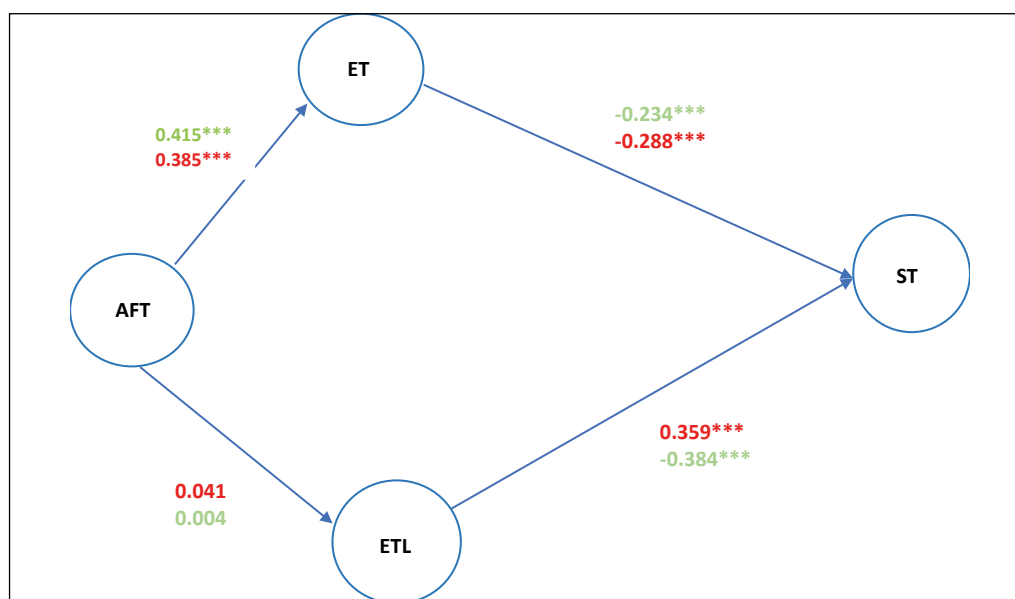


Figura 2. Modelo Conceitual estimado.

Nota: AFT representa os arranjos flexíveis de trabalho; ET representa o estresse tecnológico; ETL representa o equilíbrio trabalho-lar; e ST representa a satisfação no trabalho. Coeficientes vermelhos são os que estão associados ao modelo sem as variáveis de controle; os coeficientes verdes são aqueles que estão associados ao modelo com variáveis de controles. Coeficientes marcados com um asterisco (*) são estatisticamente significativos a 10% de significância; coeficientes marcados com dois asteriscos (**) são estatisticamente significativos a 5% de significância; coeficientes marcados com três asteriscos (***) são estatisticamente significativos a 1% de significância.

Fonte: elaborado pelos autores.

5. Considerações Finais

O presente estudo visou evidenciar o efeito da participação em arranjos flexíveis de trabalho no estresse tecnológico e no equilíbrio trabalho-lar. Além disso, verificou-se o efeito do ETL e do ET na satisfação com o trabalho (ST) de profissionais da contabilidade e empregados de empresas de auditoria brasileiras. A pesquisa foi conduzida durante o período da pandemia da Covid-19, quando houve a utilização compulsória de AFT, em função de decretos que determinaram o isolamento social.

Os resultados apontam para a validação de três das quatro hipóteses propostas. A H1 foi validada, em convergência com o que defende parte da literatura, demonstrando que a participação em AFT tem associação positiva com o estresse tecnológico, fato que foi potencializado na pandemia por conta da necessidade de adaptação em caráter emergencial ao trabalho remoto, especialmente no formato *home office*. Ressalta-se que o trabalho remoto durante a pandemia ocorreu sem que empresas e empregados pudessem se preparar para adaptar-se às exigências tecnológicas. Além disso, muitos trabalhadores tiveram uma sobrecarga de trabalho, com reuniões marcadas em horários fora do expediente.

Nesse sentido, a H3 foi validada, pois o estudo evidencia que o estresse tecnológico impacta negativamente a satisfação com o trabalho. Esse fator pode afetar a produtividade e a intenção de rotatividade, conforme prevê a literatura de AFT em organizações contábeis e de auditoria no Brasil, por trazer implicações relacionadas à saúde, à segurança e à qualidade de vida no trabalho.

Ao contrário do que prevê a literatura, a H2 não foi validada, dado que não foi encontrada significância estatística da participação em AFT com o equilíbrio trabalho-lar. Alguns fatores podem ter contribuído para esse resultado. Por exemplo, a literatura aponta que as mulheres são as que mais optam por participar de arranjos flexíveis, para equilibrar demandas da família e da carreira. No entanto, essa opção normalmente ocorre por conta do *trade-off* família e carreira, e em condições que tal opção não é imposta. Assim, considerando que a participação foi compulsória e não houve tempo hábil para empresas e empregados se estruturarem para a realização do trabalho no formato *home office*, possivelmente o efeito de AFT no ETL foi impactado.

Em convergência com a literatura, porém, foi encontrada evidência estatística significativa de que o equilíbrio trabalho-lar possui efeito positivo na satisfação com o trabalho por parte dos colaboradores, validando, assim, a H4. Apesar do contexto de pandemia e da utilização obrigatória de AFT, os respondentes percebem que, quando os trabalhadores têm clareza na separação entre as fronteiras do trabalho e do lar, há um efeito positivo na satisfação com o trabalho.

O artigo possui limitações; entre elas, o fato de abranger profissionais que precisaram se adaptar a arranjos flexíveis de trabalho sem que lhes fosse conferido o poder de escolha. Nesse sentido, pesquisas futuras poderiam observar o período pós-pandemia, para verificar eventuais alterações na percepção de contadores, trabalhadores de escritórios contábeis e de auditoria.

Ademais, pesquisas futuras também poderiam explorar a questão do gênero feminino, que tende a ser mais aderente ao modelo de AFT, e eventuais mudanças no período pós-pandemia. Propõe-se, ainda, analisar o contexto de outros profissionais – por exemplo, aqueles ligados à educação superior, que precisaram adaptar suas aulas ao formato remoto e conviver com o ensino híbrido durante os períodos críticos da pandemia. Nesse sentido, a sugestão é, além de avaliar o efeito das aulas remotas e/ou híbridas sobre o equilíbrio trabalho-lar, o estresse tecnológico e a satisfação com o trabalho desses profissionais, verificar os impactos que essas questões podem trazer, a médio e longo prazo, na formação de profissionais de diversas áreas.

Referências

- Adisa, T. A., Aiyenitaju, O., & Adekoya, O. D. (2021). The work–family balance of British working women during the Covid-19 pandemic. *Journal of Work-Applied Management*, 13(2).
- Alleyne, D. C. (2012). *A quantitative model examining the effects of technostress in professionals* (Doctoral dissertation, Walden University).
- Almer, E. D., & Kaplan, S. E. (2002). The effects of flexible work arrangements on stressors, burnout, and behavioral job outcomes in public accounting. *Behavioral Research in Accounting*, 14(1), 1-34.
- Almer, E., Cohen, J., & Single, L. (2003). Factors affecting the choice to participate in flexible work arrangements. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 22, 69-91.
- Anderson, A., & Smith, H. (2019). An analysis of alternative work arrangements to address the gender gap in public accounting. *Journal of Business Accounting*, 12(1), 87-104.
- Baltes, B., Briggs, T., Huff, J., Wright, J., & Neuman, G. (1999). Flexible and compressed workweek schedules: a meta-analysis of their effects on work related criteria. *Journal of Applied Psychology*, 84, 496-513.
- Barros, A. M., & Silva, J. R. G. D. (2010). Percepções dos indivíduos sobre as consequências do teletrabalho na configuração home office: estudo de caso na Shell Brasil. *CADERNOS Ebape*. br, 8, 71-91.
- Benz, M., & Frey, B. S. (2008). Being independent raises happiness at work. *Swedish Economic Policy Review*, 11, 95-134.
- Boyer-Davis, S. (2019). Technostress: an antecedent of job turnover intention in the accounting profession. *Journal of Business Accounting*, 12(1), 49-63.
- Brillhart, P. E. (2004). Technostress in the workplace: Managing stress in the electronic workplace. *Journal of American Academy of Business*, 5(1/2), 302-307.
- Brod, C. (1984). *Technostress: The human cost of the computer revolution*. Boston, MA: Addison-Wesley.
- Buchheit, S., Dalton, D., Harp, N., and Hollingsworth, C. (2016). A contemporary analysis of accounting professionals' work-life balance. *Accounting Horizons*, 30, 41-62.
- Chimote, N. K., & Srivastava, V. N. (2013). Work-life balance benefits: From the perspective of organizations and employees. *IUP Journal of Management Research*, 12(1), 62-73.
- Chua, S. L., Chen, D. T., & Wong, A. F. L. (1999). Computer anxiety and its correlates: A meta-analysis. *Computers in Human Behavior*, 15(5), 609- 623.
- Clark, S. (2000). Work/family border theory: a new theory of work/family balance. *Human Relations*, 53, 747-770.
- Clark, S. C. (2002). Communicating across the work/home border. *Community, Work & Family*, 5(1), 23-48.
- Coelho, L. G., Oliveira, W. A., da Silva, A. G. F., da Silva Barreto, L. K., & da Fonseca Pereira, T. M. (2022). Percepções sobre o trabalho remoto durante o período pandêmico: um estudo de caso no Instituto Federal do Ceará. *Revista Brasileira de Planejamento e Desenvolvimento*, 11(2), 476-492.
- Cohen, J., Dalton, D., Holder-Webb, L., & McMillan, J. (2018). An analysis of glass ceiling perceptions in the accounting profession. *Journal of Business Ethics*, 1-22.
- da Silveira, M. M., de Paula Rocha, J., Vidmar, M. F., Wibelinger, L. M., & Pasqualotti, A. (2010). Educação e inclusão digital para idosos. *RENOTE*, 8(2).
- Dalton, D., Cohen, J., Harp, N., & McMillan, J. (2014). Antecedents and consequences of perceived gender discrimination in the audit profession. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33, 1-32.
- Dambrin, C. & Lambert, C. (2008). Mothering or auditing? The case of two big four in France. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 21, 474-506.

- Durndell, A., & Haag, Z. (2002). Computer self-efficacy, computer anxiety, attitudes towards the Internet and reported experience with the Internet, by gender, in an East European sample. *Computers in Human Behavior*, 18, 521-535.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388.
- Fraga, A. M., Antunes, E. D. D., & Rocha-de-Oliveira, S. (2020). The Female and the Male Professional: Gender, Career and Expatriation Interfaces in Trajectory for Female Expatriates. *Brazilian Business Review*, 17(2), 192-210. <https://doi.org/10.15728/bbr.2020.17.2.4>
- Frank, K. E., & Lowe, D. J. (2003). An examination of alternative work arrangements in private accounting practice. *Accounting Horizons*, 17(2), 139-151.
- Gallhofer, S., Paisey, C., Roberts, C., & Tarbert, H. (2011). Preferences, constraints and work-lifestyle choices: The case of female Scottish chartered accountants. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 24(4).
- Greenberg, J. (2005). *Managing behavior in organizations*, (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson.
- Greenhaus, J. H., Collins, K. M., & Shaw, J. D. (2003). The relation between worklife balance and quality of life. *Journal of Vocational Behavior*, 63, 510- 531.
- Grzywacz, J. G., Butler, A. B., & Almeida, D. (2009). Work, family, and health: Work-family balance as a protective factor against stresses of daily life. In: Newhall, A. M., Halpern, D. F., & Tan, S. J. *The changing realities of work and family: a multidisciplinary approach*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell. (pp. 194-215).
- Guidi, A. C. (2015). *Limites das fronteiras trabalho-lar: um estudo sobre o cotidiano dos ministros evangélicos*. 2015. 128f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas, Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitoria, 2015.
- Hair Jr, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24.
- Hair Jr, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, 26(2), 106-121.
- Hall, D. (1990). Promoting work/family balance: an organization-change approach. *Organizational Dynamics*, 18, 5-18.
- Haukoos, J. S., & Lewis, R. J. (2005). Advanced statistics: bootstrapping confidence intervals for statistics with “difficult” distributions. *Academic Emergency Medicine*, 12(4), 360-365.
- Haynes, K. (2017). Accounting as gendering and gendered: a review of 26 years of critical accounting research on gender. *Critical Perspectives on Accounting*, 43, 110-124.
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135.
- Hunton, J. E., & Harmon, W. K. (2004). A Model for Investigating Telework in Accounting. *International Journal of Accounting Information Systems*, 5(4), 417-427.
- Jackson, L. T., & Fransman, E. I. (2018). Flexi work, financial well-being, work-life balance and their effects on subjective experiences of productivity and job satisfaction of females in an institution of higher learning. *South African Journal of Economic and Management Science*, 21(1), 1-13.
- Johnson, E., Lowe, J., & Reckers, P. (2008). Alternative work arrangements and perceived career success: Current evidence from the big four firms in the US. *Accounting, Organizations and Society*, 33, 48-72.

- Kossek, E., & Ozeki, C. (1999). Bridging the work-family policy and productivity gap: a literature review. *Community, Work and Family*, 2(1), 7- 32.
- Lee, S. H., & Jeong, D. Y. (2017). Job insecurity and turnover intention: Organizational commitment as mediator. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 45(4), 529-536.
- Lupu, I. (2012). Approved routes and alternative paths: the construction of women's careers in large accounting firms. Evidence from the French big four. *Critical Perspectives on Accounting*, 23, 351-369.
- Mowday, R. T., Steers, R. M., & Porter, L. W. (1979). The measurement of organizational commitment. *Journal of vocational behavior*, 14(2), 224-247.
- O'Reilly, C. (1989). Corporations, culture and commitment: Motivation and social control in organizations. *Califórnia Management Review*, 31(4), 9-25.
- Okhuysen, G. A., Lepak, D., Ashcraft, K. L., Labianca, G., Smith, V., & Steensma, H. K. (2013). Theories of work and working today. *Academy of Management Review*, 38(4), 491-502.
- Pfeffer J. (2018). *Morrendo por um salário: como as práticas modernas de gerenciamento prejudicam a saúde dos trabalhadores e o desempenho da empresa – e o que podemos fazer a respeito*. Rio de Janeiro: Alta Books.
- Pirbasti, M. F., Bashar, H. P., Ramezani, A., Moradi, M., & Tabatabai, S. (2014). The relationship between job satisfaction and organizational commitment (case study: Justice Staff Gilan Province). *Advances in Environmental Biology*, 318-324.
- Pires, F., & Andrade, A. (2022). Career choices: Adaptation and initial evidence of the Work Volition Scale in Brazil. *Brazilian Business Review*, 19(2), 153–170. <https://doi.org/10.15728/bbr.2021.19.2.3>
- Ragu-Nathan, T. S., Tarafdar, M., Ragu-Nathan, B. S., & Tu, Q. (2008). The consequences of technostress for end users in organizations: Conceptual development and empirical validation. *Information Systems Research*, 19(4), 417-433.
- Ringle, C. M., Silva, D., & Bido, D. S. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73.
- Saganuwan, M. U., Ismail, W. K. W., & Ahmad, U. N. U. (2015). Conceptual framework: AIS technostress and its effect on professionals' job outcomes. *Asian Social Science*, 11(5), 97-107.
- Scandura, T., & Lankau, M. (1997). Relationships of gender, family responsibility and flexible work hours to organizational commitment and job satisfaction. *Journal of Organizational Behavior*, 18, 377-391.
- Schieman, S., Glavin, P., & Milkie, M. A. (2009). When work interferes with life: Work-nonwork interference and the influence of work-related demands and resources. *American Sociological Review*, 74(6), 966-988.
- Spector, P. E. (1985). Measurement of human service staff satisfaction: Development of the Job Satisfaction Survey. *American Journal of Community Psychology*, 13(6), 693-713.
- Spreitzer, G. M., Cameron, L., & Garrett, L. (2017). Alternative work arrangements: Two images of the new world of work. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4, 473-499.
- Sturman, M. C., & Walsh, K. (2014). Strengthening the employment relationship: The effects of work-hours fit on key employee attitudes. *Journal of Organizational Behavior*, 35(6), 762-784.
- Tarafdar, M., Tu, Q., Ragu-Nathan, B., & Ragu-Nathan, T. (2007). The impact of technostress on role stress and productivity. *Journal of Management Information Systems*, 24(1), 301-328. doi:10.2753/MIS0742-1222240109
- Tarafdar, M., Tu, Q., Ragu-Nathan, T. S., & Ragu-Nathan, B. S. (2011). Crossing to the dark side: Examining creators, outcomes, and inhibitors of technostress. *Communications of the ACM*, 54(9), 113-120.

A Endogeneidade e a Importância dos Quase-Experimentos para a Inferência Causal nas Pesquisas em Contabilidade

Vinicius Gomes Martins

<https://orcid.org/0000-0001-7401-9570>

Giuseppe Trevisan

<https://orcid.org/0000-0001-5165-0597>

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Rodada 1: Recebido em 4/7/2023. Pedido de revisão em 7/07/2023. Rodada 2: Resubmetido em 26/07/2023. Pedido de revisão em 26/7/2023. Rodada 3: Resubmetido em 4/08/2023. Aceito em 4/8/2023 por Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima, Doutor (Editor). Publicado em 30/9/2023. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Motivação

A pesquisa na área contábil passou por uma significativa mudança de paradigma, notadamente a partir da década de 1960, impulsionada pelos estudos de Ball e Brown (1968) e Beaver (1968). Esses trabalhos pioneiros introduziram a perspectiva positivista na Contabilidade, que passou a enfatizar a abordagem empírica e quantitativa. Com o desenvolvimento da teoria econômica e das finanças, bem como com o avanço da tecnologia da informação e a crescente disponibilidade de dados financeiros, a adoção de uma abordagem baseada em evidências quantitativas ficou ainda mais forte na pesquisa contábil.

Esse choque estrutural produziu impactos profundos na forma como os pesquisadores conduzem seus estudos e, também, na exigência dos principais *journals* de Contabilidade – que passaram a valorizar, cada vez mais, trabalhos empíricos e com enfoque quantitativo. Em muitos periódicos, é praticamente impossível obter uma publicação sem que a pesquisa apresente um desenho quantitativo. Consequentemente, tem havido um expressivo aumento na produção de trabalhos que adotam modelagens econométricas, a fim de identificar relações entre variáveis, prever comportamentos e testar teorias que buscam explicar fenômenos que envolvem a Contabilidade.

Como resultado desse processo, os principais problemas de pesquisa no *mainstream* contábil envolvem o uso de dados observacionais e buscam por evidências de efeitos causais (Gow et al., 2016). Apenas para ilustrar, é comum se deparar com estudos que buscam analisar o “impacto”, o “efeito” ou a “influência” de uma variável *X* sobre uma variável *Y*. Todos esses trabalhos demandam, de forma implícita, a inferência causal. No entanto, os desenhos utilizados em muitos desses estudos têm gerado um crescente número de questionamentos sobre a eficácia da estratégia empírica empregada, e suscitam dúvidas sobre se os resultados obtidos são realmente capazes de revelar efeitos causais ou se estão restritos apenas a apresentar correlações descritivas limitadas.

O principal problema para a interpretação de relação causal associado a essas pesquisas reside na Endogeneidade, algo muito comum em estudos que utilizam dados contábeis. Contornar o problema da Endogeneidade é um desafio recorrente, uma vez que as variáveis contábeis frequentemente estão sujeitas a influências mútuas e a fatores difíceis de se controlar pelo pesquisador. Isso pode levar a correlações espúrias ou vieses nos parâmetros estimados, de forma a comprometer a capacidade de identificação de causalidade e refletir, portanto, na confiabilidade dos resultados.

Os desafios associados aos estudos que buscam capturar relações causais estão cada vez mais evidentes. Felizmente, pesquisadores têm trabalhado para abordar essas questões e aprimorar as estratégias empíricas utilizadas na identificação de relações de causa e efeito. Convém destacar as contribuições dos ganhadores do Prêmio Nobel em Economia de 2021, David Card, Joshua D. Angrist e Guido W. Imbens, reconhecidos pelo uso de técnicas quase-experimentais para inferência causal, especialmente em áreas como economia do trabalho e da educação. As abordagens inovadoras desses economistas se estenderam para além da Economia e influenciaram outras áreas de pesquisa, incluindo a Contabilidade.

A partir disso, neste editorial, propomos apresentar algumas reflexões sobre a pesquisa causal na Contabilidade, com destaque para o problema da Endogeneidade. Procuramos discutir, de forma introdutória, a importância dos quase-experimentos, especificamente de técnicas que podem ser soluções viáveis para muitos projetos de pesquisa na área. Dentre essas técnicas, destacamos o desenho de Diferença-em-Diferenças, o uso de Variáveis Instrumentais e o desenho de Regressão Descontínua. Com isso, buscamos estimular a adoção de métodos mais rigorosos de identificação, no intuito de elevar a preocupação com a qualidade das pesquisas na nossa área e abrir, portanto, caminhos para um ambiente de pesquisa contábil mais sólido e inovador.

2. O Problema da Endogeneidade

Afinal, o que é Endogeneidade e por que ela deve receber maior atenção por parte dos pesquisadores no desenho de pesquisas que visam interpretação de relação causal? De forma objetiva, a Endogeneidade ocorre quando a variável explicativa de um modelo de regressão possui correlação com o termo de erro, sendo essa correlação decorrente de omissão de variáveis relevantes, causalidade reversa e/ou erro de medida no regressor. Representa, portanto, a violação da hipótese de Exogeneidade, essencial para a derivação de estimadores não viesados pelo método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). É muito importante que o pesquisador esteja alerta a essa questão para a interpretação da estimativa do parâmetro de interesse, uma vez que a existência de vies no estimador compromete a inferência causal entre o regressor e a variável dependente do modelo econométrico.

Para melhor ilustrar o problema causado pela Endogeneidade, trazemos um exemplo didático. Por questões de brevidade, focaremos a discussão nos dois primeiros tipos de Endogeneidade mencionados. Suponha que se esteja interessado em medir o efeito de pertencer à carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 sobre a *performance* de companhias de capital aberto. Denotemos a medida de *performance* da empresa i como Y_{ip} , a variável binária D_i como um indicador de aderência (= 1) ou não (= 0) da empresa ao ISE e, por fim, um vetor que contém “ k ” características observáveis X_i (X_{1p} , X_{2p} , ..., X_{kp}). Inicialmente, partimos de um contexto em que os dados são observados por meio de um corte transversal. O modelo empírico pode ser expresso como:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 D_i + X_i' \gamma + \varepsilon_i, \quad (1)$$

onde ε_i representa o termo de erro da regressão, e o parâmetro de interesse é denotado por β_1 , que deveria medir o “efeito” (“impacto” ou “influência”) do ISE sobre a *performance* empresarial. Contudo, não há razão alguma, *a priori*, para se acreditar que, de fato, “ β_1 ” representa o efeito médio de interesse. Isso porque, sem compreender os fatores que determinam o pertencimento da empresa ao ISE, nada garante que esse parâmetro será estimado sem vies. Nesse sentido, é possível destacar alguns pontos em relação à Equação 1.

Primeiro, as k variáveis contidas no vetor X_i em nada contribuirão para minimizar o vies na estimação de β_1 se não forem fatores **predeterminados em relação à adesão ao ISE**. Isso ocorre porque as características desse vetor podem refletir um comportamento das empresas em resposta à adesão ao ISE¹ e, inclusive, exercer o papel de variáveis dependentes no modelo. Angrist e Pischke (2009) ressaltam esse problema e denominam essas variáveis como “*bad controls*”. Logo, as variáveis em X_i podem não ser boas candidatas a variáveis de controle. Segundo, pelo simples fato de o modelo econométrico representar uma simplificação da realidade e refletir o desconhecimento do pesquisador acerca de vários fenômenos em seu termo estocástico ε_i , é muito plausível a existência de outras características **não observáveis** que sejam relevantes e correlacionadas com a adesão ao ISE (ou fatores de confusão). Consequentemente, a omissão de variáveis que determinam tanto a *performance* da empresa quanto a probabilidade de aderir ao ISE implicará o vies de β_1 . Isso implica que a variação na *performance* das empresas pode, parcial ou totalmente, ser causada por um fator não observado pelo pesquisador e, de forma falaciosa, ser atribuída à adesão da empresa ao ISE. Os dois pontos discutidos refletem bem o problema de Endogeneidade. Vale ainda ressaltar que a magnitude do vies pode ser tão significativa, de modo que venha a afetar a direção da estimativa, comprometendo, assim, tanto a interpretação de “impacto” quanto o “sinal” da correlação.

1 Por exemplo, considerando os verdadeiros critérios de elegibilidade à carteira ISE, é relativamente simples de argumentar que aderir ao ISE é endógeno ao tamanho da empresa, uma vez que empresas maiores tendem tanto a se autosselecionar para participar da carteira quanto a apresentar melhores níveis de *performance*. Ademais, o tamanho das empresas participantes pode ser contemporaneamente impactado como um reflexo da adesão ao ISE. Logo, incluir o logaritmo natural do ativo total (tradicional *proxy* para tamanho da empresa) no modelo empírico como uma variável de controle pode ser bastante problemático. Ahern e Dittmar (2012) trazem uma discussão similar, ao estimarem o efeito de mudanças da composição do Conselho de Administração sobre o *valuation* de corporações. Larcker et al. (2007) promovem outro interessante exemplo, ao discutirem a endogeneidade no uso da variável *leverage* em sua especificação econométrica, em contexto de análise de associação entre governança corporativa e *performance* organizacional.

Outra fonte de viés para a estimação de β_1 é a causalidade reversa imbuída na relação de interesse. Em nosso contexto, ambos os argumentos de que “a adesão ao ISE pode afetar a *performance* da empresa” quanto “o nível de *performance* pode determinar uma empresa aderir ao ISE” fazem sentido. Neste ponto, há de se concordar que a questão cronológica é crucial para se entender a relação de causalidade, uma vez que a causa precede o efeito. No entanto, destacamos que explorar informação longitudinal dos dados não é suficiente para contornar o problema de causalidade reversa — que, sob uma perspectiva alternativa, pode ser encarado como um problema de variável omitida — e obter a desejada interpretação causal.

Para motivar essa questão, vamos incluir dimensão temporal nas variáveis anteriormente declaradas do nosso exemplo, supondo periodicidade anual ($t = \{0, 1, 2, \dots, T\}$). Ao se considerarem dados longitudinais, a especificação econométrica de partida mais conveniente para estimação da relação de interesse seria um modelo de efeitos fixos²:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 D_{it} + X'_{it} \gamma + \alpha_i + \alpha_t + u_{it}, \quad (2)$$

onde u_{it} representa o erro da regressão, e os termos α_i e α_t são, respectivamente, efeitos fixos de empresa e ano. A inclusão do primeiro efeito fixo é essencial para controlar por fatores idiossincráticos das empresas que são invariantes no tempo e não podem ser observados pelo pesquisador, por exemplo, o ano de constituição e o setor de atividade. O efeito fixo de ano absorve os choques temporais distribuídos de forma homogênea entre as empresas (como inflação, sazonalidades, taxa de juros, choques macroeconômicos, entre vários outros). Recorrer à estrutura longitudinal dos dados não resolve o problema de causalidade reversa, porque é plausível existirem tendências temporais na variável dependente que precedem a participação da empresa no ISE. Ou seja, de maneira dinâmica, o nível de *performance* pode ser responsável pela escolha da empresa em participar da carteira ISE. Por outro lado, faz-se necessário notar que, de fato, o contrário também é uma situação suscetível empiricamente. A questão central é que, nesse contexto, o pesquisador não consegue observar nos dados nem a primeira situação nem a segunda, permitindo que exista uma relação de retroalimentação entre as variáveis.

Ademais, mesmo ao se empregar uma modelagem econométrica mais robusta, como na Equação 2, o problema de identificação do efeito causal permanece, devido aos mesmos problemas anteriormente discutidos. Cabe destacar que o fato de a adesão ao ISE configurar uma decisão da empresa, outros fatores não observáveis variantes no tempo podem estar associados à escolha da empresa em participar da carteira e afetam diretamente sua *performance*. Por exemplo, a empresa pode decidir participar da carteira ao ser motivada pelo comportamento de adesão de seus pares de mesmo setor, o que pode refletir em sua *performance*. Todos os pontos discutidos nesta seção a respeito da dificuldade em se estimar o efeito causal traduzem o fenômeno conhecido como **seleção em não observáveis**, ou seja, viés de seleção ocasionado pela existência de fatores que não podem ser controlados pelo pesquisador. Em suma, enquanto não se resolver o comportamento de autoseleção das empresas à carteira ISE, é impossível inferir causalidade entre *performance* e ISE.

2 É oportuno mencionar que, uma vez que a decisão de participar da carteira ISE parte das empresas, não há motivos para se acreditar que um modelo de efeitos aleatórios (ou mesmo um *pooled* MQO) é empregável neste contexto. Isso acontece porque a heterogeneidade não observada do indivíduo, “”, não é independente da variável , o que reflete, então, a endogeneidade dessa relação. Além disso, o teste de Hausman será pouco informativo quanto à decisão de usar um modelo em detrimento do outro, devido à sua sensibilidade quanto à inclusão de regressores. De fato, Wooldridge (2015) observa que “if we think the unobserved effect α_i is correlated with any explanatory variables, we should use first differencing or fixed effects”.

A abordagem até aqui é bastante provocativa e um tanto quanto desanimadora em relação às consequências que a Endogeneidade traz para a interpretação causal. Então, torna-se pertinente o questionamento: há maneiras de se contornar esse problema? Felizmente, sim. Contudo, salienta-se que as soluções não são tão triviais e nem sempre factíveis de se implementar. Nesse sentido, a percepção das oportunidades de implementação exige bastante perspicácia do pesquisador sobre o contexto institucional do que se investiga. Antes de apresentarmos as soluções, é conveniente definirmos alguns termos-chave.

Consideremos uma situação **factual** em que um grupo de indivíduos recebe uma intervenção de qualquer natureza (**tratamento**) e uma situação **contrafactual** em que esse mesmo grupo não recebe a intervenção. O propósito é estimar o efeito médio de tratamento sobre um determinado **indicador de impacto** (variável dependente), mensurado após a intervenção. O impacto médio de interesse poderia ser, então, obtido pela diferença das médias do indicador de impacto entre os mundos factual e contrafactual. Porém, note que, enquanto a primeira situação é tangível, o contrafactual não o é (talvez, em um universo paralelo, seja). Essa impossibilidade de observar o mundo contrafactual cria o que se conhece como Problema Fundamental da Inferência Causal³. O objetivo do pesquisador é, então, encontrar um grupo de indivíduos no mundo real que mimetize a situação contrafactual do grupo de tratados (denominado **grupo de controle**). Em outras palavras, é necessário identificar indivíduos que sejam comparáveis àqueles que foram selecionados para receber o tratamento. Uma mensagem importante é que nem todas as unidades observacionais que compõem o grupo de não tratados configuram um bom grupo de controle na análise de impacto.

O “padrão-ouro” para a inferência causal é a utilização de **experimentos**, que consistem em intervenções realizadas por pesquisadores ou *policymakers*, nas quais se manipula a condição de tratamento de maneira aleatória.⁴ A randomização dessa condição torna a atribuição do tratamento não correlacionada com as características observáveis e não observáveis dos indivíduos, já que todos têm igual probabilidade de serem selecionados, independentemente de seus traços particulares. Então, a aleatorização cria um grupo de tratamento e um grupo de controle que permite extrair uma relação causal entre a intervenção e um indicador de impacto. O uso de experimentos na área de Ciências Sociais Aplicadas não é tão frequente, devido a questões que envolvem desde conflitos éticos até restrições de ordem financeira e técnica. No nosso exemplo hipotético sobre o ISE, o sorteio de empresas listadas na Bolsa de Valores do Brasil para participação na carteira ISE configuraria um experimento nos moldes aqui discutidos. Porém, na prática, é difícil de se imaginar que isso possa ocorrer. A boa notícia é que o experimento não é o único meio que permite ao pesquisador examinar relações de causalidade.

Na ausência de um desenho experimental, o caminho para a inferência causal é explorar um **quase-experimento** — ou um **experimento natural** —, que constitui um desenho em que a atribuição do tratamento é “tão boa quanto se fosse aleatória”. Para identificar o efeito causal de interesse, é necessário encontrar uma “variação exógena” sobre a variável de tratamento, isto é, uma fonte de variação que contorne questões de autoseleção dos indivíduos ao tratamento. A identificação desse choque exógeno por parte do pesquisador só é possível ao se ter profundo conhecimento acerca do contexto institucional atrelado ao fenômeno estudado. Geralmente, a resposta reside nos critérios de elegibilidade ligados à intervenção. Outras vezes, a fonte de exogeneidade não é tão evidente, situando-se “nas entrelinhas” do contexto. Após identificar um experimento natural, será necessário implementar uma estratégia empírica para realizar inferência causal, ponto que discutimos a seguir.

3 Angrist e Pischke (2009) apresentam de maneira simples e intuitiva o Modelo Causal de Rubin, que aborda esse problema ao derivar o efeito médio de tratamento de uma intervenção. O modelo utiliza a linguagem de *outcomes* potenciais, onde é possível decompor a diferença média dos *outcomes* observados entre os grupos de tratados não tratados em duas partes: o efeito de tratamento e o viés de seleção.

4 Para evitar confusões de terminologia, destaca-se que “atribuição aleatória do tratamento” é algo diferente de “amostragem aleatória”. Enquanto o primeiro determina de forma imparcial os indivíduos a receberem uma dada intervenção, o segundo consiste em selecionar de maneira casual uma porção de elementos que pertencem a um público-alvo. Portanto, obter uma amostra aleatória de uma população não irá resolver problemas de Endogeneidade.

3. Estratégias de Identificação

A estratégia de identificação consiste na abordagem metodológica que visa contornar o problema de Endogeneidade e recuperar a interpretação causal da relação de interesse. Os métodos quase-experimentais têm recebido significativas contribuições teóricas ao longo das últimas décadas e são largamente valorizados nas análises empíricas devido ao grau de confiabilidade dos resultados em decorrência do rigor metodológico. Nesta seção, apresentamos os principais métodos usados para identificação de efeitos causais, a fim de discutir resumidamente as principais hipóteses para a identificação e os contextos de aplicação. Nosso objetivo não é desenvolver, com rigor estatístico, cada método quase-experimental, mas, sim, abordar, de forma introdutória e intuitiva, as técnicas.

3.1 Diferença-em-Diferenças

Seguramente, a estratégia de identificação mais utilizada no *mainstream* é a Diferença-em-Diferenças (DD). A aplicação do método está condicionada à disponibilidade de dados longitudinais, para ambos os grupos de tratamento e controle, em pelo menos dois momentos no tempo: um antes de ocorrer o tratamento, e outro, depois. Especificamente, é preciso observar a situação de pré-intervenção para ambos os grupos. O efeito médio de interesse é estimado pela subtração entre as diferenças das médias da variável dependente dos grupos de tratamento e controle, antes e após a intervenção. Essa dupla diferença é responsável por atribuir o nome ao método. Para que o estimador de DD identifique o efeito causal, uma condição precisa ser satisfeita: a de **tendências paralelas**⁵. Essa hipótese de identificação diz que, na ausência da intervenção, as trajetórias do indicador de impacto dos grupos de tratamento e controle teriam dinâmica similar. É importante notar que a condição **não** requer que, antes da intervenção, “as médias do indicador de impacto sejam iguais entre os grupos” ou que “os fatores predeterminados apresentem médias iguais entre os grupos”.

Como não é possível observar a situação contrafactual do grupo de tratamento (ou seja, os indivíduos tratados não recebendo o tratamento), torna-se fácil perceber que essa hipótese de identificação não é diretamente testável. Então, realizar a sequência de diferenças explicadas anteriormente não garante a identificação da relação causal. Como ilustração, aplica-se novamente o exemplo do ISE, considerando que se observa as empresas participantes e não participantes em dois períodos no tempo, antes e após a criação da carteira. A *performance* organizacional poderia se comportar de maneira diferente entre as empresas tratadas antes mesmo de aderirem ao ISE, o que indica a presença de diferenças preexistentes nas trajetórias de *performance* em comparação com as empresas fora da carteira e, portanto, impossibilita a inferência causal.

Nesse sentido, é muito importante que o pesquisador realize testes empíricos que corroborem, de maneira indireta, a sustentação da hipótese, como a verificação de comportamento antecipatório. Por isso, a estratégia de DD é comumente explorada no contexto em que se observam múltiplos momentos no tempo. Isso porque, havendo disponibilidade de dados em vários momentos antes e depois do tratamento, é possível checar se há evidências de pré-tendências na variável dependente. O desenho de DD que explora essa dimensão temporal ampliada num modelo semiparamétrico em relação à variável de tratamento é especificamente conhecido como *event-study*, ou estudo de eventos⁶. Além da utilização de tabelas, o uso de gráficos na descrição das trajetórias do indicador e na apresentação dos resultados é muito bem-vindo e bastante utilizado nos artigos relacionados.

5 Há ainda a hipótese de ausência de efeitos antecipatórios, comumente confundida com a de tendências paralelas devido à estreita ligação entre elas. Por questões didáticas, não nos referimos explicitamente a essa hipótese. Roth et al. (2023) discutem detalhadamente ambas as hipóteses, bem como os recentes avanços da literatura de DD e as perspectivas futuras do método.

6 Destaca-se que este desenho é diferente daquele classicamente aplicado na literatura de finanças.

Outro elemento-chave é a possibilidade de diferenças no momento da adesão ao tratamento entre os indivíduos tratados. Consequentemente, pode-se pensar em basicamente dois casos distintos. O primeiro é o caso canônico, em que todas as unidades tratadas recebem a intervenção ao mesmo tempo. O complementar é caracterizado por uma adoção dos indivíduos ao tratamento que ocorre de forma progressiva no tempo, conhecido como *staggered* DD. O segundo caso merece uma maior atenção, uma vez que é bastante frequente nos desenhos que utilizam DD (Baker et al., 2022) e pode estar sujeito à presença de viés na estimação do efeito de tratamento. Isso ocorre porque a heterogeneidade na entrada ao tratamento — e a possível heterogeneidade do efeito de tratamento — pode distorcer a ponderação utilizada no estimador, introduzindo pesos negativos no cálculo da média do efeito de tratamento. Como consequência, o sinal da correlação pode ser erroneamente invertido. Para contornar essa dificuldade, há uma série de novos estimadores de DD que corrigem os pesos e geram estimativas confiáveis do efeito causal. A Figura 1 ilustra um dos resultados de Guimarães e Trevisan (2022), em que os autores utilizam uma regulação promulgada pela Bolsa de Valores do Brasil para estimar o efeito da separação obrigatória dos cargos de CEO e *chairman* sobre uma medida de valor dos acionistas implementando três diferentes estimadores num *staggered event-study design*. A Figura 1 destaca a ausência de efeitos antecipatórios — estimativas estatisticamente insignificantes e muito próximas de zero, antes da separação — e indica um efeito positivo e progressivo sobre o indicador de impacto.

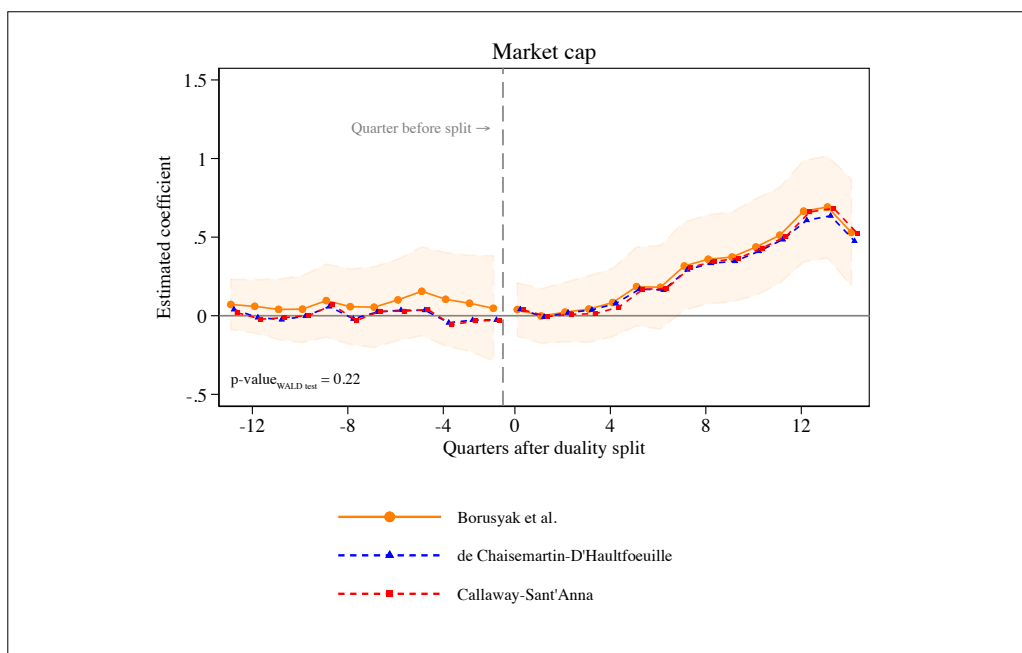


Figura 1. Exemplo de *staggered event-study design*.

Fonte: Guimarães e Trevisan (2022).

Convém destacar que, para a identificação do efeito causal no desenho de DD, deve-se recorrer a motivações exógenas aos indivíduos em relação à sua adoção não aleatória ao tratamento. Caso a entrada no tratamento envolva essencialmente a autoseleção das unidades observacionais, será difícil encontrar um bom grupo de controle e extrair causalidade da relação de interesse. Por isso, é interessante explorar regras, regulamentações e diretrizes de naturezas diversas, que configuram um componente alheio à escolha dos indivíduos e que gerem variação temporal e entre grupos. Para melhor compreensão da aplicação do método de DD na pesquisa em Contabilidade, sugerimos a leitura dos artigos de Huang et al. (2020), Chircop et al. (2023) e Lin et al. (2019), que trazem interessantes aplicações nos temas *managerial litigation risk*, *tax avoidance* e impactos da adoção do IFRS.

3.2 Variáveis Instrumentais

De todos os métodos quase-experimentais, a Variável Instrumental (IV, na sigla em inglês) pode ser considerada a mais complexa de se identificar situações para sua aplicação. Com o intuito de apresentar o método de maneira intuitiva, vamos recuperar as variáveis Y e D já definidas na Seção 2. Consideramos também a existência de outra variável, W , que não é observada pelo pesquisador. Trazemos, como motivação, o uso de um gráfico direcionado acíclico (DAG, na sigla em inglês) utilizado em todo livro-texto de apresentação de um IV canônico, como a seguir:

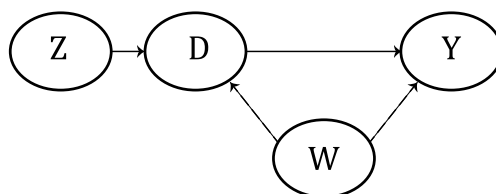


Figura 2. Gráfico direcionado acíclico.

Fonte: elaborado pelos autores.

A relação causal de interesse é expressa por $D \rightarrow Y$. Contudo, a existência do fator W introduz uma história de seleção em não observáveis, uma vez que ele confunde a relação de interesse, ao determinar tanto a variável dependente quanto a variável endógena de tratamento ($D \leftarrow W \rightarrow Y$). Agora, perceba a existência do fator Z e como ele atua na cadeia de efeito causal expressa no DAG: uma variação em Z provoca uma variação em D , o que causa uma variação em Y . A percepção mais importante aqui é que, mesmo que Y varie quando Z varie, a variação de Y **só acontece devido à variação em D** . Em outras palavras, a variável Z afeta Y **exclusivamente por intermédio de D** . Esse caminho denomina-se **restrição de exclusão**. O fator Z é conhecido como **variável instrumental** — ou apenas **instrumento** —, termo que dá nome à estratégia de identificação. Então, um bom instrumento é aquele que atende à hipótese de restrição de exclusão (ou seja, $Z \rightarrow D \rightarrow Y$) e é independente de outros fatores de confusão. Nesta cadeia causal, você pode pensar o fator D assumindo tanto a função de variável mediadora, no caminho $Z \rightarrow D \rightarrow Y$, quanto a de um colisor, no sentido $Z \rightarrow D \leftarrow W$.

Mas por que, na prática, é tão difícil encontrar bons instrumentos? Porque eles demandam uma consistente fundamentação teórica e lógica para argumentar a validade da restrição de exclusão. Essa, por si só, já é uma boa razão para os pesquisadores evitarem identificar relação causal com o uso de IV, já que a dificuldade aumenta de forma proporcional ao número de instrumentos. Assim como no caso das tendências paralelas no DD, a hipótese de restrição de exclusão não é diretamente testável. Portanto, a defesa da validade de um instrumento requer a aplicação de vários testes de robustez dos resultados e falsificação da estratégia empírica. Por exemplo, é essencial demonstrar que o instrumento apresenta forte correlação — em termos de significância estatística — tanto com a variável de tratamento (ou **primeiro estágio**) quanto com a variável dependente, além de apresentar evidências de ausência de correlação com outras características relevantes. Porém, deve-se ter em mente que o primeiro estágio e a forma reduzida não são suficientes para configurar Z como um bom instrumento. O pesquisador precisará, também, de uma excelente história para ele.

Como bem destacado por Cunningham (2021), a defesa de um bom instrumento geralmente provoca estranheza ao leitor em relação à argumentação de sua relação com a variável dependente. Tomemos como exemplo o trabalho de Bennedsen et al. (2007), que estimam o efeito da nomeação de CEO familiar ou externo sobre a *performance* da corporação. Claramente, a decisão de manter (ou não) um familiar na gestão da empresa é endógena — ocasionada por problemas anteriores de *performance*, decisões de fusão e aquisição, conexões políticas, entre diversos outros fatores difíceis de se observar. Os autores propõem utilizar, como variação exógena à sucessão familiar ao cargo, o “gênero do primeiro filho do CEO sujeito à sucessão do cargo”. Você deve estar se perguntando: como o gênero do primeiro filho pode “influenciar” a *performance* de uma empresa? A elegância da estratégia está intrinsecamente ligada ao contexto dessa excêntrica e peculiar forma reduzida. Os autores exploram dados únicos de árvores genealógicas de membros de corporações e argumentam/evidenciam que o gênero do primeiro filho é um bom instrumento, porque afeta a probabilidade de incorrer em nomeação de membro familiar **exclusivamente** por questões de primogenitura (primogênitos homens têm maior chance de “herdar” o cargo). Boa parte do artigo é dedicada à defesa da validade dessa restrição de exclusão. Por outro lado, é muito improvável que esse traço familiar esteja correlacionado com outros determinantes da *performance* da empresa, tal como demonstrado pelos autores mediante a implementação de vários testes de robustez. Esse atributo de quase-aleatoriedade do instrumento é o que permite identificar a relação causal de interesse.

As aplicações de IV são viáveis tanto para dados de corte transversal quanto para dados em painel. Além disso, é também muito comum que as pesquisas utilizem tanto tratamentos “contínuos” quanto “binários”. Larcker e Rusticus (2010) realizam uma revisão de literatura acerca do uso do método em pesquisas na área contábil, bem como discutem a não trivialidade de sua implementação e promovem um guia prático para o uso. Alertamos que, qualquer que seja a situação em que o pesquisador acredite na possibilidade de utilização da estratégia de IV, deve-se ter meios (empíricos e argumentativos) de convencer o leitor que o instrumento atende à restrição de exclusão, uma vez que o emprego de maus instrumentos pode ocasionar viés no estimador de forma ainda mais drástica do que utilizar um simples MQO. Alguns interessantes exemplos de artigos que utilizam IV na área de Contabilidade são Fang et al. (2015) e Tseng (2022), que tratam do papel dos investidores estrangeiros sobre práticas de reporte de informações financeiras e dos efeitos de transbordamento de tecnologias em inovação.

3.3. Regressão Descontínua

As aplicações com o desenho de Regressão Descontínua (RD) vêm crescendo na área de Ciências Sociais Aplicadas devido à praticidade de implementação e ao grande poder de convencimento quanto à validade interna dos resultados. O método de RD explora uma mudança repentina — de origem exógena — na probabilidade de receber um tratamento, que se dá a partir de um valor específico (ponto de corte, ou *cutoff*) de uma variável quantitativa (*running variable*). Cria-se, numa vizinhança ao redor e próxima desse *cutoff*, um quase-experimento, de forma que as unidades observacionais que se encontram dentro dessa vizinhança podem ser utilizadas como grupos de tratamento e controle, devido à sua similaridade em termos de características predeterminadas.

Para ilustrar, vamos supor que a autoridade fiscal implemente uma política de fiscalização tributária que institui auditorias em empresas que atingem um valor específico de receita líquida anual, referente ao exercício social anterior ao ano da política. Nesse caso, a receita líquida anual configura a variável quantitativa (*running variable*), e o ponto de corte (*cutoff*) seria o limite de receita que uma empresa deve alcançar para se qualificar para o processo de fiscalização. Utilizando um desenho de RD, seria possível comparar as empresas próximas a esse limite. As empresas que estivessem ligeiramente acima do limite seriam consideradas o grupo de tratamento, pois seriam elegíveis para a política de fiscalização tributária, enquanto as empresas ligeiramente abaixo do limite seriam consideradas o grupo de controle, pois não seriam selecionadas para a auditoria.

Portanto, em decorrência de uma **descontinuidade** na chance de se receber um tratamento, pode-se estimar o efeito médio de tratamento “local”, que se caracteriza como uma **descontinuidade** na média do indicador de impacto exatamente no *cutoff*. A hipótese de identificação é que a média da variável dependente para o grupo contrafactual possui uma transição suave no *cutoff*. Em outras palavras, na ausência do tratamento, não deveria haver descontinuidade na média do indicador de impacto no *cutoff*.

Não surpreendentemente, essa hipótese não é diretamente testável, porque representa uma situação impossível de se observar. Contudo, existem testes empíricos úteis para corroborar a sustentação da hipótese e que são procedimentos-padrão em todo trabalho que utiliza essa estratégia de identificação. O primeiro deles é o teste de balanceamento, que consiste em checar a semelhança entre os grupos de tratamento e controle a partir de suas características observáveis. Se a intervenção é realmente “tão boa quanto se fosse aleatória”, os grupos devem ser estatisticamente iguais em termos das médias das características mensuradas antes do choque exógeno. Outro teste importante é checar se há manipulação da *running variable*. A intuição é que os indivíduos poderiam se autoselecionar para receber (ou evitar) o tratamento, de forma a manipular os valores da *running variable* para (des)cumprir os critérios de elegibilidade. Para ilustrar esse ponto, considere o exemplo anterior da política de fiscalização tributária. Suponha que, alternativamente, a autoridade fiscal divulgue que as empresas que atingirem um valor mínimo de receita líquida ao fim do exercício social estarão sujeitas à auditoria fiscal. Nesse caso, é provável que as empresas se antecipem e adotem estratégias para evitar ultrapassar o *cutoff* estabelecido pela política, a fim de não serem selecionadas para a auditoria. Caso exista manipulação, a frequência das observações dos grupos de tratamento e controle no *cutoff* apresentará “um salto”, refletindo, assim, um comportamento endógeno dos indivíduos e prejudicando a inferência causal.

O caso em que todos os indivíduos recebem o tratamento ao atenderem o critério de elegibilidade — a probabilidade de receber o tratamento salta de 0% para 100% no *cutoff* — é chamado de desenho *sharp*. Esse é o caso do exemplo apresentado acima, da política de fiscalização tributária. No entanto, é possível que empiricamente nem todos os indivíduos que atendem ao critério de elegibilidade recebam, de fato, a intervenção. Ou seja, pode haver situações em que exista endogeneidade em relação à adoção ao tratamento. Esses casos configuram o desenho *fuzzy*. Para exemplificar esse desenho de RD, vamos continuar utilizando o caso hipotético anterior. Suponha que, devido a restrições de recursos, a autoridade fiscal não consiga auditar todas as empresas elegíveis (ou seja, aquelas que ultrapassaram o valor mínimo de receita líquida). Este caso configura um desenho *fuzzy*, uma vez que, entre as empresas elegíveis, a probabilidade de serem tratadas é inferior a 100%. Nesses casos, a identificação do efeito de tratamento sobre os tratados utiliza a “oportunidade” de receber o tratamento como um IV para determinar a probabilidade de efetivamente receber o tratamento. Vale destacar que a forma reduzida — relação entre o indicador de impacto e a oportunidade de receber o tratamento — representa o que se chama de “efeito de intenção do tratamento”, informação muito útil para quem é responsável por desenhar políticas públicas ou regulações. A estimação do parâmetro de interesse pode ser feita tanto por técnicas não paramétricas, utilizando “bandas ótimas”, quanto paramétricas (modelos de MQO). Cunningham (2021) discute com propriedade os métodos de estimação e testes de validação usados contemporaneamente.

Para ilustrar o uso da técnica de RD na pesquisa em Contabilidade, tomemos o estudo realizado por Lin et al. (2022), que estimam o impacto da sindicalização (*unionization*) no gerenciamento de resultados no contexto norte-americano. A motivação do trabalho está relacionada à possibilidade de que funcionários de empresas sindicalizadas demandem salários mais altos quando as empresas têm bons resultados financeiros. Portanto, o estudo investiga se a sindicalização afeta a prática de gerenciamento de resultados, com o intuito de reduzir os lucros e, assim, mitigar o impacto de maiores despesas com remuneração. Para alcançar esse objetivo, os autores exploram um quase-experimento originado nas eleições sindicais, em que a sindicalização é instituída se a empresa obtiver pelo menos 50% mais “1” dos votos. Logo, para as empresas em que as votações foram acirradas, o evento de sindicalizar ou não é quase-aleatório. Os autores comparam empresas que tiveram êxito na sindicalização por uma margem próxima do limite de 50% com aquelas que não obtiveram sucesso também por uma margem próxima desse limite (desenho *sharp*). O Painel A da Figura 3 apresenta graficamente um dos resultados do artigo. Pode-se perceber que a curva que representa o comportamento médio do gerenciamento de resultados apresenta uma descontinuidade exatamente no *cutoff*, indicando que, após a sindicalização, há uma redução dos *accruals* discricionários. Esse resultado sinaliza que as empresas utilizam da discricionariedade gerencial para reportar lucros menores, de forma a tentar se blindar de demandas dos trabalhadores por maiores salários. O Painel B realiza um teste placebo, simulando que o verdadeiro *cutoff* seria no ponto “0,45”, em vez de “0,50”. O gráfico sugere que não há descontinuidade nesse ponto, validando, assim, a estratégia de identificação do efeito causal da sindicalização.

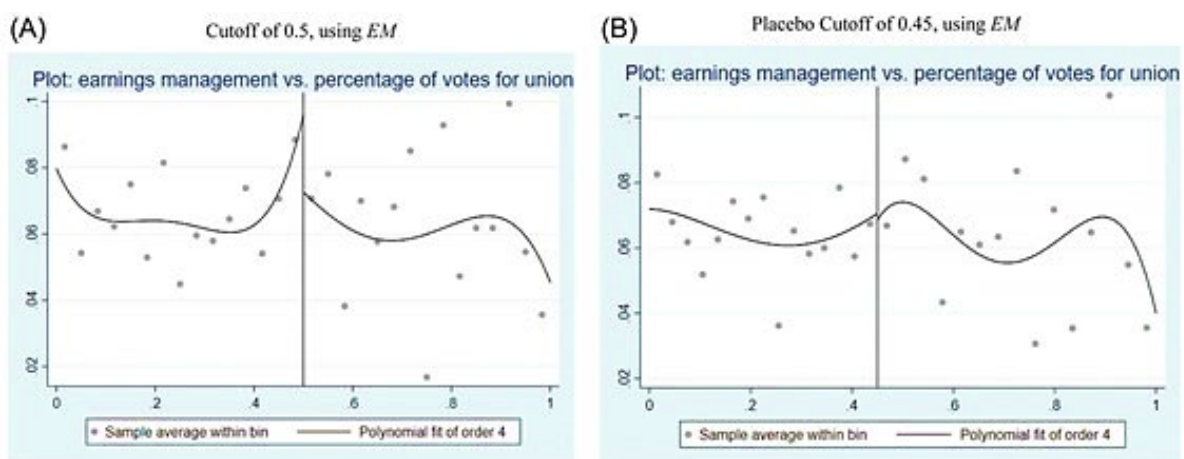


Figura 3. Exemplo de staggered event-study design. .

Fonte: adaptado de Lin et al. (2022).

Em suma, para que o método de RD seja aplicável, é necessário haver uma variação exógena e brusca na chance de se receber um tratamento a partir de um valor específico de um índice quantitativo. Uma grande vantagem do método é o fato de não depender exclusivamente de dados longitudinais para ser implementado. Recomendamos a leitura dos trabalhos de Joshi (2020) e Fan et al. (2021), que utilizam a estratégia de RD para avaliar os efeitos de regulação relacionada ao reporte de informação tributária sobre o *tax avoidance* de empresas e os impactos de propostas relacionadas à governança corporativa sobre o gerenciamento de resultados.

4. Considerações Finais

Um dos aspectos mais admiráveis do pensamento científico é a sua premissa de se permitir quebrar paradigmas e se renovar continuamente. Como pesquisadores, precisamos estar receptivos “ao novo” para continuarmos aprendendo e contribuindo com o avanço do conhecimento sobre os fenômenos nos quais estamos inseridos. Neste editorial, procuramos destacar uma questão de ordem epistemológica no contexto de pesquisas empíricas quantitativas na área contábil que buscam inferir relação de causalidade. Nesse sentido, gostaríamos de incitar algumas reflexões: usamos as ferramentas metodológicas apropriadas para procurar responder às nossas perguntas de pesquisa? Estamos devidamente atualizados e apropriados acerca dos métodos disponíveis? Em nosso ponto de vista, acreditamos que esse conhecimento ainda não está totalmente difundido e consolidado, havendo ainda um caminho a ser trilhado.

O uso dos métodos quantitativos para inferência causal, especialmente no âmbito nacional, precisa ser repensado: é necessária uma quebra estrutural no *modus operandi* das pesquisas em Contabilidade. No *mainstream* (quantitativo) contábil, já se percebe uma mudança de padrão entre os principais *journals* em relação à demanda por trabalhos que implementam métodos mais rigorosos para identificar relações de causalidade, explorando quase-experimentos e desenhos experimentais controlados. Para haver convergência e interação com esse *mainstream*, precisamos direcionar nossa atenção para a apropriação desses métodos. Esperamos, portanto, que este editorial possa esclarecer algumas questões introdutórias em relação às técnicas econométricas quase-experimentais e instigar a comunidade acadêmica quanto à sua “redescoberta” e potencial de utilização.

Referências

- Ahern, K. R. & Dittmar, A. K. (2012). The changing of the boards: The impact on firm valuation of mandated female board representation. *The Quarterly Journal of Economics*, 127(1), 137–197. <https://doi.org/10.1093/qje/qjr049>.
- Angrist, J. D. & Pischke, J. (2009). *Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion*. Princeton university press.
- Baker, A. C., Larcker, D. F., & Wang, C. C. Y. (2022). How much should we trust staggered difference-in-differences estimates? *Journal of Financial Economics*, 144(2), 370–395. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.01.004>.
- Ball, R. & Brown, P. (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 159–178. <https://doi.org/10.2307/2490232>.
- Beaver, W. (1968). Market prices, financial ratios, and the prediction of failure. *Journal of Accounting Research*, 6(2), 179–192. <https://doi.org/10.2307/2490233>.
- Bennedsen, M., Nielsen, K. M., Perez-Gonzalez, F., & Wolfenzon, D. (2007). Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 647–691. <https://doi.org/10.1162/qjec.122.2.647>.
- Chircop, J., Fabrizi, M., Malaspina, P., & Parbonetti, A. (2023). Anti-mafia police actions, criminal firms, and peer firm tax avoidance. *Journal of Accounting Research*, 61(1), 243–277. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1475-679X.12455>.
- Cunningham, S. (2021). *Causal inference: The mixtape*. Yale university press.
- Fan, Z., Radhakrishnan, S., & Zhang, Y. (2021). Corporate governance and earnings management: Evidence from shareholder proposals. *Contemporary Accounting Research*, 38(2), 1434–1464. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1911-3846.12640>.
- Fang, V. W., Maffett, M., & Zhang, B. (2015). Foreign institutional ownership and the global convergence of financial reporting practices. *Journal of Accounting Research*, 53(3), 593–631. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1475-679X.12076>.
- Gow, I. D., Larcker, D. F., & Reiss, P. C. (2016). Causal inference in accounting research. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 477–523. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12116>.
- Guimarães, R. & Trevisan, G. (2022). Mandatory CEO Non-Duality, Managerial Agency, and Shareholder Value. Working Paper, SSRN. <https://ssrn.com/abstract=4122646>.
- Huang, Y., Li, N., Yu, Y., & Zhou, X. (2020). The effect of managerial litigation risk on earnings warnings: Evidence from a natural experiment. *Journal of Accounting Research*, 58(5), 1161–1202. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12336>.
- Joshi, P. (2020). Does private country-by-country reporting deter tax avoidance and income shifting? evidence from beps action item 13. *Journal of Accounting Research*, 58(2), 333–381. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/1475-679X.12304>.
- Larcker, D. F., Richardson, S. A., & Tuna, I. (2007). Corporate governance, accounting outcomes, and organizational performance. *The Accounting Review*, 82(4), 963–1008. <https://doi.org/10.2308/accr.2007.82.4.963>.
- Larcker, D. F. & Rusticus, T. O. (2010). On the use of instrumental variables in accounting research. *Journal of Accounting and Economics*, 49(3), 186–205. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410109000718>.

- Lin, G., Brown, A. B., & Wu, W. (2022). The effect of unionization on firms' earnings management and employee compensation: Evidence from a regression discontinuity design. *Journal of Business Finance Accounting*, (pp. 1–28.). <https://doi.org/10.1111/jbfa.12665>.
- Lin, S., Riccardi, W. N., Wang, C., Hopkins, P. E., & Kabureck, G. (2019). Relative effects of ifrs adoption and ifrs convergence on financial statement comparability. *Contemporary Accounting Research*, 36(2), 588–628. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1911-3846.12475>.
- Roth, J., Sant'Anna, P. H. C., Bilinski, A., & Poe, J. (2023). What's trending in difference-in-differences? A synthesis of the recent econometrics literature. *Journal of Econometrics*, 235(2), 2218–2244. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2023.03.008>.
- Tseng, K. (2022). Learning from the joneses: Technology spillover, innovation externality, and stock returns. *Journal of Accounting and Economics*, 73(2), 101478. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410122000015>.
- Wooldridge, J. M. (2015). *Introductory econometrics: A modern approach*. Cengage learning.

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>.