

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. 12, n. 1, jan./mar. 2018
Disponível online em www.repec.org.br
DOI: <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v12i1>

Data de publicação: 29 de março de 2018

EQUIPE EDITORIAL

CORPO DIRETIVO

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

COMITÊ DE POLÍTICA EDITORIAL

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

EDITOR

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

EDITORES ADJUNTOS

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

CORPO EDITORIAL CIENTÍFICO

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

AVALIADORES AD HOC

Lista publicada anualmente no último número da Revista

REVISÃO DE LÍNGUA PORTUGUESA

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

REVISÃO DE LÍNGUA INGLESA

Aksent Assessoria Acadêmica

REVISÃO DE NORMALIZAÇÃO

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

PREPARAÇÃO/REVISÃO DE METADADOS

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

PROJETO GRÁFICO

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

DIAGRAMAÇÃO

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

BIBLIOTECÁRIA

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

ASSISTENTE EDITORIAL

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

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

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

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

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

© Abracicon – Academia Brasileira de Ciências Contábeis – 2018



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

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

Trimestral

ISSN: 1981-8610

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

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

CDU-657

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

Editorial

Prezado leitor,

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

A partir do Volume 12, Número 1, a REPeC passa a publicar em seus números trimestrais um mínimo de 7 (sete) artigos, com vistas a se adequar às exigências dos principais indexadores científicos.

Este primeiro número de 2018 também é marcado pela conclusão do trabalho do Prof. Dr. Paulo Roberto Cunha (FURB) como Editor-Adjunto da REPeC. Este é o último número que contamos com o professor Paulo como Editor-Adjunto, mas não como importante colaborador da REPeC. Ao longo desse tempo em que estive no papel de editor, toda a sua *expertise* foi muito relevante para a REPeC. Certamente muito do crescimento da revista passa pela sua dedicação. E assim fazemos uma REPeC forte, com cada um deixando um pouco de sua história e suor aqui. Portanto, em nome de toda a Equipe Editorial eu venho deixar nosso Muito Obrigado! Esperamos continuar a contar com sua a colaboração e a publicação de suas pesquisas!

Ao mesmo tempo, também represento esta Equipe Editorial para dar as boas-vindas ao Prof. Dr. Vinícius Gomes Martins, que é doutor em Contabilidade pelo Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-graduação em Ciências Contábeis da UnB/UFPB/UFRN. O professor Vinícius é docente permanente do Programa de Pós-Graduação da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e tem publicações relevantes pesquisas em diferentes periódicos de Contabilidade. Portanto, Vinícius, seja bem-vindo!

Assim, apresento-lhes um breve relato dos 7 (sete) trabalhos que publicamos:

O primeiro trabalho é um Caso de Ensino, intitulado **Formação de Preços na Cooperativa Agropecuária CALU: o Dilema da Produção do Leite**, de *Mônica Aparecida Ferreira, Camilla Soueneta Nascimento Nganga, Taís Duarte Silva, Amanda Rosa Santana, Gilberto José Miranda e Edvalda Araujo Leal*, que tem como objetivo estimular o entendimento de aspectos relacionados à gestão de custos e às abordagens utilizadas para a determinação de preço de venda. O trabalho é elaborado para ser discutido em cursos de graduação, nas disciplinas na área de Contabilidade Gerencial, especificamente, na Gestão de Custos. O caso trata de um problema enfrentado por uma cooperativa de leite em que os cooperados são responsáveis por fornecer a principal matéria-prima da produção: o leite. Desse modo, esses cooperados entendem que deveriam receber um pagamento que correspondesse às suas expectativas, pois foi para isso que criaram a cooperativa, não sendo, entretanto, o que tem acontecido.

Hugo Dias Amaro e Ilse Maria Beuren são os autores do segundo artigo, intitulado **Influência de Fatores Contingenciais no Desempenho Acadêmico de Discentes do Curso de Ciências Contábeis**, buscou averiguar a influência de fatores contingenciais no desempenho acadêmico de discentes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição Federal de Educação Superior (Ifes). Trata-se de uma pesquisa descritiva de abordagem quantitativa, realizada por meio de um levantamento com os discentes de uma IFES do Sul do Brasil, com uma amostra de 295 respondentes. Conclui-se que, dos fatores externos, as variáveis nível de instrução do pai, horas de estudo semanal extraclasse e experiência profissional influenciaram o desempenho acadêmico, enquanto que, do ambiente institucional, os construtos ambiente interno, sistema técnico e estratégia do Projeto Pedagógico do Curso mostraram-se influenciadores do desempenho acadêmico dos discentes da Ifes investigada.

O terceiro trabalho, intitulado **Ao Mestre com Carinho: o Bom Professor Sob a Ótica dos Discentes de Ciências Contábeis da Geração Y**, foi realizado por Ricardo Adriano Antonelli, Bárbara Francielli Caleffi Guelfi, Renato Cezar Tumelero e Simone Bernardes Voese. Destacou as características de um bom professor na visão dos discentes de Ciências Contábeis da Geração Y. Esta pesquisa se caracteriza como quantitativa, em que a coleta de dados ocorreu por meio de questionário aplicado presencialmente em duas Instituições de Ensino Superior privadas e uma pública, tendo sido obtidas 265 respostas válidas. Os principais achados indicam que os discentes consideram em ordem de importância as seguintes características de seus docentes: conhecimento e domínio de conteúdo; clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo; relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior; e atributos pessoais dos docentes. Com relação às instituições de ensino, observaram-se diferenças nas percepções dos discentes da pública com relação às privadas pesquisadas.

O quarto trabalho, com título **Intenção dos Alunos em Seguir Carreira na Área de Contabilidade sob a Perspectiva da Teoria do Comportamento Planejado**, de Edicreia Andrade dos Santos, Ivanildo Viana Moura e Lauro Brito de Almeida, verificou quais são as intenções dos alunos relacionadas a profissão e conseqüentemente a sua carreira ao fazer o curso de graduação em Ciências Contábeis. Face às diversas opções que o profissional da área tem no mercado, este estudo investiga os fatores que influenciam a intenção comportamental dos alunos de todas as fases de uma universidade federal do sul do País em seguir carreira na área contábil, sob sustentação da teoria do Comportamento Planejado. A coleta de dados foi realizada por meio de questionário aplicado a 302 alunos. Para a análise dos dados, utilizou-se estatística descritiva, análise fatorial e Equações Estruturais. Os resultados da pesquisa contribuem para esclarecimento de fatores que podem influenciar de modo significativo a intenção dos alunos em seguir carreira na área em que estudam, podendo também fornecer subsídios em relação aos aspectos que precisam ser melhorados para estimular o interesse dos alunos.

Audit Assertions e a Modificação de Opinião dos Auditores no Mercado Brasileiro, de Thyanne Costa da Silva e José Alves Dantas, foi o quinto trabalho, que investigou a utilização das *audit assertions* para justificar as modificações de opinião nos relatórios brasileiros de auditoria. Foram analisados 2.243 relatórios de 338 companhias de capital aberto não financeiras listadas na BM&FBOVESPA, de 2009 a 2015, sendo identificados 192 relatórios de auditoria com opinião modificada. Foi investigado se há prevalência de alguma *assertion* nas modificações de opinião e se é possível associar cada uma delas a determinados grupos contábeis patrimoniais e de resultado. Verificou-se que as *audit assertions* Avaliação e Integridade são as mais utilizadas para justificar modificações de opinião. Quanto à associação entre as *audit assertions* e os grupos contábeis, foi constatado que as categorias de Existência/Ocorrência são geralmente associadas a contas de ativos e receitas, enquanto as de Integridade são relacionadas a passivos e despesas.

O sexto artigo, de *Ricardo Vinícius Dias Jordão, Cleonice Rodrigues Barbosa e, Paulo Tarso Resende*, é intitulado **Inflação Interna, Gestão e Controle de Custos: uma Experiência de Sucesso em uma Multinacional Brasileira** e investigou as contribuições do dimensionamento da inflação interna para estratégias de gestão e controle de custos e formação de preços em uma corporação multinacional (MNC). Consistiu no desenvolvimento de uma abordagem específica para o cálculo do índice de preços próprios (IPP), alicerçada em um estudo de caso quantitativo e qualitativo de abordagem descritiva em uma MNC de classe mundial. Em seus resultados, foi possível concluir que (i) a MNC obteve benefícios em usar uma metodologia específica em vez de índices de inflação tradicionais do mercado; e que (ii) o IPP foi uma ferramenta de controle e contabilidade gerencial capaz de instrumentalizar a empresa, diferenciando-a nas negociações de preço em sua respectiva cadeia produtiva. Em conjunto, percebeu-se o (iii) quão importante é a utilização efetiva do IPP para a empresa conhecer profundamente seus custos, contabilizá-los, controlá-los e geri-los adequadamente, estabelecendo uma política de preços condizente com os seus objetivos estratégicos.

O sétimo artigo é o **Acurácia na Previsão de Lucros e os Estágios do Ciclo de Vida Organizacional: Evidências no Mercado Brasileiro de Capitais**, de autoria de *Alan Santos de Oliveira e Luiz Felipe de Araújo Pontes Girão*. Este estudo teve por objetivo investigar o efeito do ciclo de vida organizacional na acurácia das previsões dos analistas no mercado de capitais brasileiro, pressupondo que os desafios para as projeções dos analistas financeiros podem variar ao longo da evolução das empresas. A amostra foi composta por 713 empresas-ano, no período de 2008 a 2014. Os resultados revelaram que as projeções dos lucros dos analistas são afetadas para as empresas em estágio de nascimento e declínio, de forma mais problemática, mesmo controlando por vários fatores comuns da literatura sobre erro de previsão de analistas. Um controle adicional para dificuldades financeiras foi inserido, porém os resultados se mantiveram qualitativamente semelhantes. Quanto ao otimismo e ao pessimismo nas previsões, os resultados apontaram que, dependendo do estágio do ciclo de vida, o viés de otimismo ou pessimismo pode ser aumentado ou diminuído, de modo especial; o estágio de declínio levou a projeções com diminuição de viés ao comparar com os outros estágios não maduros, mesmo com os controles previamente mencionados.

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

Prof. Dr. Orleans Silva Martins
Editor Geral

Formação de Preços na Cooperativa Agropecuária CALU: o Dilema da Produção do Leite

Resumo:

Contexto e objetivo: Este caso para ensino tem como objetivo estimular o entendimento de aspectos relacionados à gestão de custos e às abordagens utilizadas para a determinação de preço de venda. Elaborado para ser discutido em cursos de graduação, nas disciplinas na área de Contabilidade Gerencial, especificamente, na Gestão de Custos, o caso trata de um problema enfrentado por uma cooperativa de leite em que os cooperados são responsáveis por fornecer a principal matéria-prima da produção: o leite. Desse modo, esses cooperados entendem que deveriam receber um pagamento que correspondesse às suas expectativas, pois foi para isso que criaram a cooperativa, não sendo, entretanto, o que tem acontecido.

Método: Os dados para a elaboração do caso foram obtidos pelo uso da técnica de entrevistas semiestruturadas realizadas com os gestores. Foi realizada uma visita à fábrica da cooperativa, a fim de conhecer o processo produtivo e aplicou-se também a pesquisa documental autorizada pela empresa.

Resultados esperados: Espera-se que o caso promova nos participantes uma reflexão acerca da gestão de custos e das abordagens propostas para a formação de preço de venda envolvendo os consumidores e concorrência. O caso propõe, ainda, que seja realizada a análise da margem de contribuição dos produtos no processo decisório da organização em estudo.

Palavras-Chave: Gestão de preço. Cooperativa. Custos.

Mônica Aparecida Ferreira Gama

Doutoranda em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia e Professora na Universidade Federal de Uberlândia. **Contato:** Av. João Naves de Ávila, 2121, Campus Santa Mônica, Sala 1F205, Bloco F, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.400-902.
E-mail: monicaapferreira@hotmail.com

Camilla Soueneta Nascimento Nganga

Doutoranda em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo. **Contato:** Av. Professor Luciano Gualberto, 908, Butantã, São Paulo/SP, CEP: 05508-010.
E-mail: camillasoueneta@usp.br

Taís Duarte Silva

Doutoranda em Ciências Contábeis na Universidade Federal de Uberlândia. **Contato:** Av. João Naves de Ávila, 2121, Campus Santa Mônica, Sala 1F205, Bloco F, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.400-902.
E-mail: taisduartes@yahoo.com.br

Amanda Rosa Santana

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia e Contadora na SCJN Serviços Contábeis. **Contato:** Av. João Naves de Ávila, 2121, Campus Santa Mônica, Sala 1F205, Bloco F, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.400-902.
E-mail: amandarsa.cont@gmail.com

Gilberto José Miranda

Doutor em Ciências Contábeis na Universidade de São Paulo e Professor na Universidade Federal de Uberlândia. **Contato:** Av. João Naves de Ávila, 2121, Campus Santa Mônica, Sala 1F205, Bloco F, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.400-902.
E-mail: gilbertojm@ufu.br

Edvalda Araújo Leal

Doutora em Administração pela Fundação Getúlio Vargas e Professora na Universidade Federal de Uberlândia. **Contato:** Av. João Naves de Ávila, 2121, Campus Santa Mônica, Sala 1F205, Bloco F, Santa Mônica, Uberlândia/MG, CEP: 38.400-902.
E-mail: edvalda@ufu.br

1. Introdução

Fundada na década de 1960, por um grupo de 40 produtores de leite, a Cooperativa Agropecuária Ltda. de Uberlândia (Calu), nasceu como solução para problemas relacionados à comercialização do leite na região. A cidade de Uberlândia está localizada na região do Triângulo Mineiro, Estado de Minas Gerais, que, naquela época, já apresentava destaque na produção de leite. No início de suas atividades, essa cooperativa teve apoio de entidades de classe, autoridades e políticos e, em contrapartida, contribuiu para o desenvolvimento econômico da cidade de Uberlândia, tendo em vista que foi uma das primeiras empresas a gerar empregos na cidade.

Atualmente, a Calu possui ampla diversidade de produtos laticínios comercializados, abrangendo leites, bebidas lácteas, iogurtes, manteigas, queijos, requeijões e, também, uma linha *light* para leites e queijos. A cooperativa possui, aproximadamente, 350 empregados e 3 mil produtores cooperados. Além da matriz em Uberlândia, a Calu também conta com quatro filiais na região do Triângulo Mineiro, especificamente, nas cidades de Monte Alegre de Minas, Tupaciguara, Gurinhatã e Ituiutaba.

2. Contexto

Desde aquela manhã, Marcos¹, o diretor da Calu, não parava de pensar no que havia ouvido, em uma segunda-feira do mês de novembro, quando ele estava trabalhando, como de costume, sempre muito empenhado no que fazia. Naquele dia, aconteceu algo que lhe deixou intrigado: o Sr. Joaquim, um dos produtores cooperados fundadores da cooperativa, apareceu ali, com sua tranquilidade de sempre, porém, não muito satisfeito, pois havia recebido seu pagamento do leite e não gostou nada do valor e, por isso, foi até Marcos para tentar entender o que se passava. Marcos ficou inquieto com a situação e pensava no que poderia fazer, visto que a Cooperativa tinha custos altos e estava pagando para os cooperados o valor que conseguia pagar, mas parece que não estava agradando. Então, essa era uma situação difícil.

No momento em que o Sr. Joaquim chegou, Marcos não imaginava o que o cooperado queria, mas, gentilmente, chamou-o para se sentar em seu escritório para que eles pudessem conversar melhor.

– Bom dia, Sr. Joaquim, que bom vê-lo aqui, pois há muito tempo não o via!

– Bom dia, Marcos, faz tempo mesmo. Essa vida da cidade não é comigo, prefiro minha tranquilidade do campo, só venho quando preciso mesmo.

– Compreendo, sei como a vida do campo é mais tranquila, mas o que o trouxe aqui hoje?

– Então, Marcos, recebi meu pagamento este mês e fiquei triste com o que vi, pois o preço do leite tem caído muito e neste mês, mais ainda. A gente vem à cidade comprar ração e remédio para o gado e tudo continua caro; só o preço do nosso leite está caindo.

– Sr. Joaquim, acho que entendo o que o senhor quer dizer, mas a Cooperativa também tem custos muito altos e, nesse período de chuva, a oferta é maior. O senhor sabe disso mais do que eu.

– Mas alguma coisa não está certa, pois algum tempo atrás não era assim. Há alguns anos, nós recebíamos um bom preço no leite e ainda tínhamos boa participação nos resultados da Cooperativa. No entanto, de uns tempos para cá, o preço do leite vem caindo e a cooperativa também não distribui mais lucros. Você deve saber disso. O que está acontecendo?

Marcos ficou meio confuso com as perguntas do Seu Joaquim, achando melhor pedir auxílio.

– Sr Joaquim, vou chamar uma pessoa que vai poder lhe explicar melhor, só um minuto.

¹ Os personagens são fictícios e foram criados para ilustrar a situação apresentada.

Marcos saiu da sala. Apesar de ser uma pessoa calma, estava muito preocupado, pois sempre tentava resolver todos os problemas que se passavam na Cooperativa, até aqueles que não eram de sua competência. Mas, naquele momento, achou que seria melhor pedir ajuda, por isso, foi até a sala de Paulo, o *controller* da Cooperativa, que era responsável por gerenciar os custos e o preço dos produtos. Bateu à porta do escritório e lá estava Paulo.

– Paulo, tudo bem? Preciso de uma ajuda sua.

– E aí, Marcos, no que posso ajudar?

– É que estou com um dos cooperados em minha sala, o Sr. Joaquim. Ele nos fornece leite há muito tempo e sempre tivemos uma boa relação profissional e, também, pessoal. Entretanto, ele veio aqui hoje, pois não gostou nada do pagamento deste mês, então, achei que seria bom você falar com ele, afinal de contas, precisamos dos cooperados do nosso lado.

– Bem... Na verdade, Marcos, neste mês, realmente, o pagamento foi um pouco inferior, pois esse período do ano sempre é mais difícil, você sabe, né? Mas vamos lá, vou conversar com ele; acho que entenderá nossa situação.

Estavam ali os três sentados falando sobre o preço do leite. Paulo tentava explicar para o Sr. Joaquim. No entanto, ele não estava muito convencido ainda e, na sua simplicidade, resolveu fazer uma pergunta:

– Paulo, ouvi o que você falou sobre todos esses problemas. Acho que não entendo muito disso, mas fiquei curioso: como vocês fazem para colocar o preço no leite e nos demais produtos fabricados pela Cooperativa? Como é que vocês sabem se o produto X ou Y está gerando lucro? Como fazem para nos pagar? A gente manda o leite, que é o principal produto da Calu, e ganhamos pouco, mas quem vai comprar os produtos no supermercado paga muito, muito caro. Acho que isso não está certo.

Paulo respondeu imediatamente:

– Sr. Joaquim, o preço é formado de acordo com as práticas do mercado. É simples.

– Mas, como assim? E se os preços de mercado não forem viáveis, como fica?

Paulo começou a refletir, dizendo para si mesmo. E não é que Sr. Joaquim tinha razão?! Colocamos preço no leite comprado do produtor e nos produtos de acordo com o mercado, mas não sabemos quanto cada produto custa para a Cooperativa... Muito menos quanto cada produto gera de lucro ou de prejuízo para a empresa.

Naquele pouco tempo em que eles estavam ali conversando, já havia outros cooperados esperando para falar com Marcos, os quais também não pareciam muito satisfeitos. A secretária, um pouco apreensiva, interrompeu a conversa dos três e comunicou que havia mais cooperados esperando. Marcos ficou um pouco assustado com o movimento, pensou e tomou uma decisão.

– Sr. Joaquim, vamos fazer o seguinte: preciso conversar com Paulo e marcar uma reunião aqui na Cooperativa com todos os produtores. Vamos buscar um meio para resolver esse problema.

E assim ocorreu. Marcos falou com os cooperados e todos concordaram. Tudo certo, porém, somente por enquanto. Mas e agora, o que iriam fazer?

Paulo ficou preocupado com a situação. “Talvez o Sr. Joaquim tenha razão em relação ao nosso preço. Se ele não está mesmo justo, talvez estejamos fazendo algo errado. Acho que temos muito que pensar”. Marcos previa mudanças na Cooperativa.

3. Processo Produtivo da Cooperativa

A confusão na Cooperativa, naquela manhã, deixou Marcos e Paulo preocupados. Ambos se olhavam sem saber o que fazer, mas haviam prometido aos cooperados uma solução, pois sabiam que a situação não podia ficar como estava. Passado o susto, pensaram com mais calma e decidiram que precisavam de ajuda, uma consultoria, talvez.

Na manhã seguinte, estavam na sala de reuniões Marcos, Paulo e Eduardo, o consultor que haviam contratado para ajudar a solucionar o problema. Conversaram por muito tempo, analisando a situação da Cooperativa. Como o preço do leite vinha oscilando, era claro que, na época da chuva, a oferta seria maior e, conseqüentemente, o preço cairia, mas será que havia algum meio de amenizar essa situação para que os cooperados não ficassem insatisfeitos? Eduardo, consultor com muitos anos de experiência, sugeriu:

– Penso que, em um primeiro momento, vamos ter que fazer uma análise mais profunda dos custos dos produtos que vocês estão fabricando. Posteriormente, avaliaremos os mecanismos utilizados na determinação da precificação utilizados pela empresa.

– Mas são muitos produtos e como faremos isso? Perguntou Paulo.

– A princípio, usaremos um produto, de preferência, aquele que possui um maior detalhamento no processo de fabricação. Após o mapeamento desse produto, ficará fácil trabalhar os demais.

– Hum... Acho que já sei qual. Podemos usar o queijo ricota!

Naquele dia, ficou decidido o que eles iriam fazer. Paulo se sentia melhor e, acreditando que seria fácil resolver o problema, escolheu o produto que achou que seria o ideal para se analisar. Ademais, ficou imaginando que a solução estava próxima.

Entretanto, nem tudo era tão fácil quanto parecia. Marcos, Paulo e Eduardo começaram a análise do queijo ricota e perceberam que muitos fatores poderiam influenciar o preço. Segundo o consultor, todos os custos e despesas desse produto, em cada etapa do processo produtivo, deveriam ser levantados e classificados em fixos ou variáveis. Eduardo comentou:

– Vai ser um processo demorado, mas, assim, vamos verificar se o preço do produto está sendo estabelecido adequadamente.

Eduardo falava com muita propriedade e demonstrava entender muito bem do assunto, porém não imaginava os inúmeros desafios que estavam pela frente. Assim, decidiu conhecer o processo produtivo da Cooperativa. Visitou o laticínio e fez um primeiro mapa do processo geral de fabricação dos produtos, com a descrição detalhada de cada etapa do processo produtivo do queijo ricota (Figura 1).

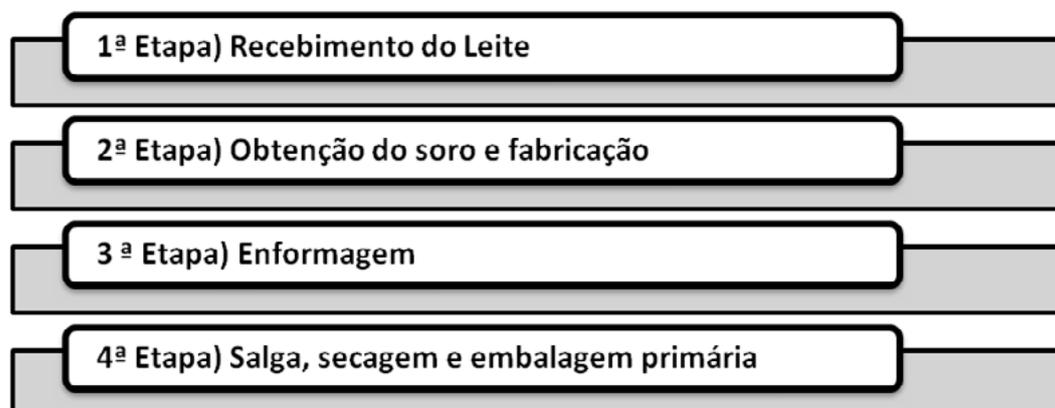


Figura 1. Processo produtivo da CALU

Fonte: elaboração dos autores

1ª Etapa) Recebimento do leite: o leite recolhido dos cooperados e chega até a empresa Calu, onde é armazenado, inicialmente, em tanques. Posteriormente, o leite passa por testes para verificação da qualidade e acidez do produto. A seguir, o leite é destinado para reservatórios por meio das tubulações para a fabricação de cada produto: queijo fresco, queijo mussarela, manteiga, ricota, etc. Cada produto, em seu próprio tanque, recebe o tratamento devido para dar início à fabricação.

2ª Etapa) Obtenção do soro e fabricação: no caso específico da ricota, os dois principais ingredientes são o soro e o leite, tendo como ingrediente secundário (conservador) o ácido láctico. O ingrediente soro é obtido por meio do processo de fabricação do queijo mussarela. Destaca-se que, no processo produtivo da mussarela, o soro, que não seria mais utilizado, torna-se um insumo destinado à produção de ricota. Em seguida, são adicionados leite e ácido láctico, sendo o tanque aquecido até 90°C. O ingrediente leite, conforme já informado, é transferido por meio de tubulações para o tanque de ricota. O ingrediente ácido láctico é adicionado para desestabilização e floculação da proteína, como também para a formação da massa do queijo ricota.

3ª Etapa) Enformagem: no mesmo tanque em que ocorre a mistura dos ingredientes, também já é realizado o dessoramento da massa, a qual é recolhida com auxílio de uma peneira inox e transferida para a mesa enformadora, onde é colocada em tubos para a ricota adquirir formato cilíndrico. Cada tanque rende de 160 a 200 unidades, e o soro que sobra é descartado, sendo destinado à alimentação animal.

4ª Etapa) Salga, secagem e embalagem primária: em seguida, a ricota é levada para um local de resfriamento a fim de ganhar consistência e ser cortada em unidades menores. Já cortada em tamanhos menores e regulares, a ricota é imersa em salmoura por, aproximadamente, 1 hora. Após a salga, o produto é direcionado para prateleiras em câmara de secagem por 24 horas. Para finalizar o processo, depois do período de secagem, cada unidade segue para uma embalagem plástica de EVA a vácuo e, então, o produto é embalado e estocado em câmara-fria. O produto está pronto!

4. Principais dilemas gerenciais enfrentados

Após conhecer o processo produtivo e a fórmula para fabricação da ricota, Eduardo pensou: “o que vou fazer com essas informações? Hum... Agora tenho condições de chegar ao valor de custo de fabricação do queijo ricota. Depois, basta pensar no quanto a cooperativa espera de lucro e pronto! Sendo assim, qual seria o preço de venda ideal para esse produto? Será que estamos tendo lucro ou prejuízo na venda da ricota?”

Conforme mencionado anteriormente, as indústrias de laticínio se defrontam com o problema da disponibilidade “instável” da matéria-prima leite, o que faz com que, em certas circunstâncias, exista sobra e, em outras, insuficiência desse item. Esse fato poderá influenciar a determinação do preço para o cooperado e, conseqüentemente, para o produto fabricado.

Observando o processo produtivo do queijo ricota, Eduardo descobriu que esse queijo é fabricado a partir do soro de leite do queijo mussarela, identificando ainda que o queijo ricota também possui baixo teor de gordura. Esse soro derivado da produção do queijo mussarela o deixou intrigado, pois, como seria calculado o valor do soro se, em outras linhas de fabricação, ele poderia ser “descartado” e, para a produção da ricota, ele é essencial? Além disso, como tratar a gordura extraída do leite que será utilizada no queijo ricota? Essa gordura é matéria-prima de outros produtos, como manteiga e requeijão? Eram muitas dúvidas!

Eduardo ficou pensando: “Mas será que o queijo ricota gera lucro ou prejuízo? Hum... Teria que analisar seu custo individual, a começar pelos custos variáveis, para, então, analisar a margem de contribuição desse produto de forma isolada. Mas, e os custos que são fixos e gerais para toda a empresa? Como atribuí-los a cada produto? Teremos muito trabalho e pesquisa pela frente!!!”

De posse das informações sobre custos e despesas do produto, Eduardo conseguiu tecer algumas análises. A Tabela 1 apresenta as quantidades e custos da matéria-prima utilizada na produção do queijo ricota.

Tabela 1

Projeção dos custos – queijo Ricota

Matéria-prima	Unidade	Quantidade	Custo Unitário
Leite resfriado	Litro	2,42	0,78
Soro de leite	Litro	30,25	0,06
Matéria-prima A (ácido láctico)	Unidade	0,00073	325,57
Matéria-prima B (sal refinado/Kg)	Unidade	0,02	0,95
Caixa de papelão	Pacote	0,11	0,68
Fita para embalagem	Rolo	0,00010	3,49
Saco para embalagem	Unidade	2,09	0,20
Serviços de terceiros	Unidade	Quantidade	Custo unitário
Fábrica de queijos	Quilograma	1,00	0,17
Setor embalagem de queijos	Quilograma	1,00	0,06
Recepção e resfriamento	Litro	2,42	0,005
Refrigeração	Litro	35,09	0,01
Caldeira	Litro	2,42	0,01
Padronização e pasteurização leite	Litro	2,42	0,0024
Subprodutos	Unidade	Quantidade	Custo unitário
Creme gordura	Litro	0,01	6,2774

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados fornecidos pela Cooperativa

Em relação aos custos da ricota, conforme já apontado, Eduardo identificou duas situações muito interessantes. A primeira diz respeito ao soro de leite, que é um dos itens que compõem a matéria-prima da ricota, sendo obtido no processo de produção do queijo mussarela, ou seja, é um subproduto do queijo mussarela. Caso fosse vendido no mercado, esse soro teria um custo unitário de 0,06 centavos, valor que poderia ser considerado como preço de transferência para o processo de fabricação da ricota. Em outras palavras, o valor do soro considerado como matéria-prima do queijo ricota seria deduzido no custo da matéria-prima do queijo mussarela. Esse procedimento foi adotado para que a Cooperativa conheça os resultados de cada área e, posteriormente, o resultado geral da Cooperativa.

A outra situação peculiar que Eduardo encontrou na análise dos custos do queijo ricota se refere ao nível de gordura do leite utilizado na produção. Geralmente, o leite adquirido dos cooperados chega à indústria com, aproximadamente, 3,6% de gordura (creme). Todavia, o processo produtivo da ricota necessita que o leite tenha apenas 3,2%. Assim, o leite passa por um processo de padronização (desnate) para extração do excedente de gordura (0,4%). A gordura representa a parte nobre do leite, uma vez que é a matéria-prima básica de outros produtos lácteos, como requeijão e manteiga. Assim, o tratamento é oposto àquele dado ao soro. O creme extraído seria considerado como matéria-prima de outros produtos (como manteiga e requeijão) e representaria uma redução no preço da matéria-prima leite utilizada na fabricação do queijo ricota. Esse seria o tratamento adequado a um subproduto como o soro, no entendimento de Eduardo.

Eduardo conseguiu verificar que a quantidade mensal de ricota vendida no período analisado foi de 8.300 quilos, com um preço de venda médio de R\$5,70. Sobre as despesas ligadas à ricota, depois de muitos cálculos, o consultor conseguiu identificar os seguintes percentuais: despesas com impostos (7%); despesas com comissões (2%); despesas com fretes (0,3%); e despesas financeiras (2,4%). Eduardo identificou também que, em se tratando do queijo ricota, não há despesas com o frete para descarte do soro, pois esse é retirado na cooperativa pelos próprios produtores.

Depois de muitos levantamentos, Eduardo precisava calcular a margem de contribuição do queijo ricota para compará-la com a de outros produtos da cooperativa, a fim de analisar melhor o preço e a margem de contribuição do queijo ricota em relação aos demais produtos.

Tabela 2

Margem de Contribuição – Quadro Comparativo

Produto	Leite desnatado	Leite integral	Queijo mussarela grande	Queijo mussarela pequeno
Volume	112.500	514.000	255.200	2.300
Preço de Venda	R\$1,75	R\$1,65	R\$9,00	R\$8,90
Faturamento	R\$196.875,00	R\$848.100,00	R\$2.296.800,00	R\$20.470,00
Custos Variáveis Totais	R\$165.729,45	R\$716.865,19	R\$2.244.977,80	R\$20.687,72
Despesas Variáveis Totais	R\$23.034,38	R\$99.227,70	R\$270.103,68	R\$2.407,27
Despesas com Impostos	R\$13.781,25	R\$59.367,00	R\$160.776,00	R\$1.432,90
Despesas com Comissões	R\$3.937,50	R\$16.962,00	R\$45.936,00	R\$409,40
Despesas com Frete	R\$590,63	R\$2.544,30	R\$6.890,40	R\$61,41
Despesas Financeiras	R\$4.725,00	R\$20.354,40	R\$55.123,20	R\$491,28
Despesas com Frete Descarte	R\$0,00	R\$0,00	R\$1.378,08	R\$12,28
Receita dos Subprodutos	R\$26.694,81	R\$124,09	R\$127.229,91	R\$1.146,66
Margem de Contribuição	R\$34.805,98	R\$32.131,20	(R\$91.051,57)	(R\$1.478,33)
Margem de Contribuição Unitária	R\$0,31	R\$0,06	(R\$0,36)	(R\$0,93)

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados fornecidos pela cooperativa

A Tabela 2 indica os resultados alcançados no que se refere à margem de contribuição dos produtos “leite desnatado”, “leite integral”, “queijo mussarela grande” e “queijo mussarela pequeno”. Ainda, será importante identificar a margem de contribuição do queijo ricota para a comparação com os outros produtos, de modo a verificar qual deles é mais rentável.

Importante destacar que a empresa possui um alto custo fixo, portanto, as margens de contribuição geradas deverão ser suficientes para diluir esse custo e apresentar resultado positivo. O consultor verificou, em suas projeções, que dois produtos analisados apresentam margem de contribuição negativa. Assim, ele precisará realizar diversas análises para identificar soluções para o problema.

5. Notas para Ensino

5.1 Objetivos educacionais do caso

Este caso é indicado para o estudo da temática Custos, abordando classificação de custos, método de custeio variável, margem de contribuição e formação do preço de venda. O objetivo é estimular os alunos a entenderem a gestão de custos e as abordagens utilizadas para a determinação de preço de venda, quais sejam: os custos, os consumidores e a concorrência.

O caso também evidencia uma situação prática que demanda decisões dos gestores da organização. Dessa forma, possibilita que os alunos vivenciem um cenário no qual terão que agir como gestores, para encontrar caminhos que levem à solução do problema. Logo, a aplicação do caso pode contribuir para o desenvolvimento de habilidades necessárias na atuação de um gestor ou *controller*, tais como a capacidade de tomar decisões (liderança), trabalho em equipe, gerir informações e resolver conflitos.

5.2 Utilização recomendada

A aplicação deste caso é recomendada para cursos de graduação e pós-graduação em disciplinas na área de Custos, Análise de Custos, Contabilidade Gerencial e Controladoria, focado na gestão de custos. Nesse sentido, os alunos se deparam com uma situação real, devendo eles contribuir e propor possíveis soluções para a Cooperativa em análise.

5.3 Sugestão para um plano de ensino

Sugere-se que este caso de ensino seja aplicado em duas aulas (50 minutos cada) e, caso necessário, o professor poderá estender o prazo a partir das discussões em sala de aula. É importante que a parte teórica sobre a terminologia e classificação de custos (fixos e variáveis; direto e indireto), e acerca das abordagens para a determinação de preço de venda, já tenha sido abordada em sala de aula, de modo que o caso de ensino seja um momento de aplicação prática do conteúdo.

Para a resolução do caso, o professor deve disponibilizar o material e solicitar uma leitura prévia individual dos alunos. Em se tratando de resolução do caso em sala de aula, sugere-se que sejam formados grupos de quatro a seis pessoas.

Na primeira parte (50 minutos), os alunos deverão ler, discutir em grupo e propor soluções para o caso. Na segunda parte (50 minutos), todos os estudantes deverão estar dispostos no formato de círculo para discussão das possíveis soluções que encontraram. Ainda, é importante que o professor faça um fechamento das principais ideias abordadas pelos estudantes e apresente a possível solução para o caso.

Outra sugestão é que o caso seja realizado fora do ambiente da sala de aula, estimulando os alunos a pesquisarem e a tomarem decisões de forma mais autônoma. Assim, sugere-se que sejam formados grupos de quatro a seis pessoas e que cada grupo encontre a solução do caso e leve para a aula seguinte. O momento na sala de aula seria para que todos os grupos pudessem debater a respeito dos caminhos encontrados para resolver o dilema.

5.4 Fontes de obtenção dos dados

Os dados para a elaboração deste caso de ensino foram obtidos pelo uso da técnica de entrevistas semiestruturadas realizadas com o *controller*, o gerente de produção e o gerente de qualidade. A coleta dos dados se deu a partir de uma visita à fábrica da Cooperativa, a fim de conhecer o processo produtivo do queijo ricota, mediante observação direta. Aplicou-se também a pesquisa documental autorizada pela controladoria e gerência da produção, tendo os documentos analisados apresentado a descrição do processo produtivo do queijo ricota, planilhas de custos e outras informações relacionadas ao processo produtivo na Cooperativa. Foram utilizadas também informações pesquisadas na internet, especificamente, no site da Calu.

5.5 Questões para discussão em sala de aula

- Quais as abordagens utilizadas para a determinação do preço de venda em uma cooperativa agropecuária?
- Qual é a margem de contribuição da ricota? Ela contribui para o resultado da empresa?
- Considerando a margem de contribuição da ricota e dos demais produtos apresentados, qual análise pode ser feita sobre a utilização da margem de contribuição para o processo decisório da cooperativa?
- Como a gestão de custos poderá auxiliar na determinação do preço de venda?

5.6 Análise das questões

Questão 1 – *Quais as abordagens são utilizadas para a determinação do preço de venda? Essas abordagens poderão ser aplicadas a uma cooperativa agropecuária?*

Para Horngren, Datar e Foster (2006, p. 385), “o preço de um produto ou serviço depende da oferta e da procura. As três influências que incidem sobre a oferta e procura são: os clientes, os concorrentes e os custos”. Bruni e Famá (2004) reforçam que, no processo de determinação do preço de venda, podem-se utilizar três métodos diferentes: com base nos custos, no consumidor ou na concorrência.

A determinação do preço baseado nos custos envolve mensurar os custos dos produtos e, com base nos custos apurados, acrescenta-se uma margem de lucro, ou seja, o preço de venda é a soma do custo do produto com a margem de lucro esperada pela empresa (Bruni & Famá, 2008).

É importante ressaltar que o método de custos, para diversos segmentos de mercado, continua sendo o direcionador na determinação do preço de venda. No entanto, não é aconselhável a aplicação exclusiva desse método para a definição do preço de venda, pois isso poderá gerar conflitos e levar à perda de competitividade, caso não seja considerada a demanda (clientes) e os níveis de concorrência (Bruni & Famá, 2008).

Além disso, os consumidores influenciam o preço, pois são eles que criam a demanda por um produto ou serviço. Produtos e serviços com preços altos podem fazer com que os clientes os substituam por outros mais acessíveis. Assim, a empresa necessita conhecer o preço que o cliente está disposto a pagar pelo produto, devendo, entretanto, estipular o maior preço de modo a maximizar os resultados (Bruni & Famá, 2008; Horngren, Datar & Foster, 2006).

O método da análise da concorrência no processo de formação de preços envolve investigar aqueles que oferecem produtos semelhantes ou substitutos. Normalmente, os gestores irão definir preços iguais ou similares aos dos concorrentes e, em algumas situações, propor preços inferiores às alternativas disponíveis (Canever, Lunkes, Schnorrenberger & Gasparetto, 2012).

Sugere-se que o docente explique que as abordagens apresentadas referentes à determinação do preço poderão ser aplicadas nas cooperativas agropecuárias. Essas empresas deverão analisar os métodos que melhor atendam a seus objetivos em relação a preços e competitividade. Em algumas situações, o próprio preço pode ser uma das estratégias de competição e diferencial de mercado para as cooperativas. Dessa forma, o docente também pode enfatizar a importância do papel do gestor no processo decisório, considerando os objetivos pretendidos pela empresa.

A gestão de custos no processo de determinação do preço poderá influenciar o processo decisório, principalmente, em se tratando de cooperativas agropecuárias. Essas organizações competem pela liderança em custos, podendo as informações disponíveis auxiliarem para melhorar a eficiência operacional de modo a reduzir custos e preço.

Questão 2 – *Qual é a margem de contribuição da ricota? Ela contribui para o resultado da empresa?*

Para análise da margem de contribuição da ricota, o docente poderá utilizar a estrutura proposta no Anexo 1 deste caso. Assim, após a apresentação das respostas dos alunos, o docente pode debater com os alunos e apresentar os resultados propostos para sanar possíveis dúvidas.

Questão 3 – *Considerando-se a margem de contribuição da ricota e dos demais produtos apresentados, qual análise pode ser feita sobre a utilização da margem de contribuição para o processo decisório da cooperativa?*

Horngren, Datar e Foster (2006) definem margem de contribuição como a receita subtraída de todos os custos, os quais variam com relação ao nível de atividades, ou seja, quanto sobra para a empresa pagar despesas fixas e obter lucro.

As organizações oferecem produtos e serviços com preços, custos e despesas diferentes uns dos outros, o que se torna relevante apurar a margem de contribuição de cada produto ou serviço. Para isso, é de fundamental importância mensurar o custo direto ou variável de cada produto ou serviço para possibilitar o cálculo da margem de contribuição.

A soma das margens de contribuição unitária permite aos gestores saber o quanto eles vão dispor para cobrir os custos fixos e gerar lucro na empresa (Maher, 2001). Espera-se que nenhum produto ou serviço possa apresentar margem de contribuição negativa, o que ocorre quando o valor do preço de venda é inferior à soma dos valores de despesas variáveis e dos custos variáveis, não contribuindo, assim, para o pagamento das despesas fixas e para gerar lucro.

Na Calu, identificaram-se dois produtos com a margem de contribuição negativa. Entretanto, isso poderá ser aceitável quando a margem negativa estiver relacionada a alguma estratégia promocional de vendas. Ainda assim, deve-se avaliar se as vendas de outros produtos, agregados ou não à promoção, apresentam margens de contribuição positivas (preço de venda superior aos custos variáveis e despesas variáveis) que poderão contribuir para o resultado positivo da empresa.

A partir da análise da margem de contribuição, torna-se possível à empresa otimizar o seu processo decisório no sentido de atingir, de forma mais adequada, o ponto de equilíbrio. Os gestores, portanto, não devem fundamentar suas decisões somente com base na margem de contribuição, pois pode ser inadequada a análise no longo prazo, visto que a empresa deverá buscar receitas que cubram os custos variáveis e fixos e, ainda, um lucro que satisfaça aos investidores, conforme apontam Bruni & Famá (2008).

Esses autores citam como desvantagem do uso da margem de contribuição, por meio do custeio variável, “a existência de custos mistos (custos com uma parcela fixa e outra variável), já que nem sempre é possível separar objetivamente a parcela fixa da parcela variável” (Bruni & Famá, 2008, p. 213).

A aplicação do conceito de margem de contribuição para a Calu poderá beneficiar a análise de rentabilidade dos preços de venda dos itens produzidos e comercializados, como: os índices de margem de contribuição ajudam os gestores na decisão de quais produtos devem merecer maior incentivo ou esforços da equipe de vendas; e as margens de contribuição são essenciais para auxiliar na decisão, ou seja, se um segmento produtivo deve ser abandonado ou não; as margens de contribuição podem ser utilizadas para avaliar alternativas em relação a reduções de preços, descontos especiais, campanhas publicitárias especiais e uso de premiações para aumentar o volume de vendas.

A abordagem da margem de contribuição propicia a apuração de custos e auxilia os gestores a entenderem a relação entre custos, volume e lucro, o que influencia as decisões sobre a determinação dos preços. A adoção da demonstração de resultados que evidenciam a margem de contribuição por produto poderá ser usada para orientar ações em relação às vendas de produtos e aos esforços promocionais a serem realizados.

Assim, a utilização da margem de contribuição para o processo decisório da Cooperativa poderá contribuir para: indicar quais os produtos são os mais rentáveis (tanto em unidades monetárias quanto em percentual de rentabilidade); identificar os produtos que contribuem insignificamente (pequeno valor ou percentual) ou com margem de contribuição negativa (que, geralmente, são toleradas em função dos benefícios que proporcionam com a venda de outros produtos concomitantemente); projetar os efeitos no resultado do período com a eliminação ou redução de mercadorias comercializadas; fornecer subsídios para escolha, no caso de estratégias de vendas (por exemplo: “venda casada”); facilitar a definição das mercadorias que serão colocadas em oferta ou que terão seus preços alterados; e verificar a aceitação ou rejeição de propostas de venda em quantidade superior que a normal, porém com preço inferior ao adotado pela Cooperativa.

Questão 4 – Como a gestão de custos poderá auxiliar na determinação do preço de venda?

Independentemente da estratégia (método) de custo adotada pela empresa, segundo Martins (2008), o mercado possui grande influência na determinação dos preços, e não somente os custos dos produtos, e, por isso, a eficiente gestão de custos contribuirá para a maximização dos lucros. A mensuração e análise adequada dos custos nas organizações proporcionam tomadas de decisões acertadas em relação à precificação de produtos ou serviços.

O primeiro passo para a determinação dos preços é identificar as estratégias adotadas pela empresa e, na sequência, determinar quais métodos de precificação serão empregados para atingir os objetivos propostos, envolvendo, para tanto, a gestão de custos. Diversos autores abordam a importância das decisões de preço para a lucratividade e sobrevivência de cada empresa no longo prazo (Bruni & Famá, 2008; Martins, 2008).

A determinação do preço com apropriações inadequadas pode prejudicar sensivelmente o desempenho das vendas de determinados produtos e, inclusive, reduzir a participação da empresa no mercado. Nesse sentido, a precificação afeta diretamente a competitividade, o volume de vendas, as margens e a lucratividade das empresas.

Além disso, os gestores que conhecem o custo de produção poderão estabelecer preços atrativos para os clientes, o que poderá influenciar a maximização do lucro operacional. A percepção de preço exerce um impacto significativo na satisfação do consumidor, o que influenciará a conquista do mercado.

6. Análise do caso a partir de breve revisão da literatura

6.1 Abordagens utilizadas para a determinação do preço de venda

Para a fixação dos preços, além dos custos, é necessário analisar o grau de elasticidade da demanda, os preços dos concorrentes e dos produtos substitutos, as condições do mercado em que a empresa está inserida, a estratégia de *marketing* da organização, etc. (Martins, 2008).

A precificação é uma das principais e mais difíceis funções desempenhadas dentro da empresa. Para determinar o preço de venda de um produto, é necessário conhecer fatores internos e externos à empresa, como os custos diretos e indiretos, demanda, concorrência, mercado consumidor, entre outros (Horngren, Datar & Foster, 2006).

Bruni e Famá (2008) indicam três abordagens que podem ser utilizadas para a determinação do preço: os custos, os consumidores e a concorrência. Primeiramente, no processo baseado nos custos, “quanto mais baixo for o custo de produção de um produto em relação ao preço pago pelo cliente, maior será a capacidade de fornecimento por parte da empresa” (Horngren, Datar & Foster, 2006). Isso significa que, quanto menor for o custo de produção, mais as empresas conseguem fixar preços que atraem os clientes e, assim, os gestores conseguem obter maior lucro para suas organizações.

Quanto ao mercado consumidor, as organizações utilizam o valor do produto percebido pelos clientes e, não, por meio dos custos de produção (Bruni & Famá, 2008). Segundo Horngren, Datar e Foster (2006), são os clientes que influenciam os preços, promovendo a demanda por um produto ou serviço.

Para a análise da concorrência, as empresas devem ficar alertas, pois os produtos alternativos ou substitutos podem afetar a demanda e influenciar a decisão da empresa de baixar os preços (Horngren, Datar & Foster, 2006).

Nesse sentido percebe-se que, para o processo de determinação de preços dos produtos, o primeiro método é baseado nos custos, sendo considerado o mais tradicional nas organizações. Posteriormente, é analisada a concorrência e as características do mercado, sendo o preço estabelecido com base no valor percebido pelo mercado consumidor.

6.2 Gestão de custos nas organizações

Segundo Martins (2008), a principal função desempenhada pela Contabilidade de Custos é auxiliar a tomada de decisão. O autor aborda que:

(...) no que tange à decisão, seu papel reveste-se de suma importância, pois consiste na alimentação de informações sobre valores relevantes que dizem respeito às consequências de curto e longo prazo sobre medidas de introdução ou corte de produtos, administração de preços de venda, opção de compra ou produção, etc. (Martins, 2008 p. 22)

Nesse sentido, o gestor da empresa, para tomar suas decisões, precisa de informações detalhadas sobre os custos dos produtos, utilizando, para tanto, os métodos de custeio. Segundo Bruni e Famá (2008, p.181), um dos principais objetivos dos sistemas de custeio consiste na “geração de informações sobre oportunidades de melhorias dos desempenhos das empresas em termos do resultado econômico. Quanto aos métodos de custeio disponíveis na literatura, podem-se citar: Custeio por Absorção, Variável e ABC.

Importante destacar o método de Custeio Variável e a análise da margem de contribuição para o processo decisório. Nesse método, apenas os gastos variáveis farão parte do custo dos produtos; já os custos fixos, em conjunto com as despesas, integrarão o resultado do exercício (Martins, 2008). Segundo Megliorini (2007), os custos fixos se originam da manutenção da estrutura produtiva de determinada organização, portanto, eles existem mesmo em momentos que a empresa não fabrique ou preste algum serviço. Como exemplos de custos fixos, têm-se: aluguel da fábrica, gastos fixos com manutenção preventiva, entre outros.

Martins (2008) explica que os custos variáveis são todos aqueles que variam em proporção ao volume produzido. Assim sendo, quanto maior o volume de produção da empresa em determinado período, maiores serão os custos variáveis totais. O consumo da matéria-prima é um exemplo de custo variável, já que sua oscilação depende do volume produzido.

A margem de contribuição, segundo Martins (2008), nada mais é que a diferença entre o preço de venda e o custo variável unitário do produto, ou seja, por meio dessa margem, o método de custeio variável apropria apenas os custos diretamente associados aos produtos. A soma das margens de contribuição unitária permite aos gestores saber o quanto que eles vão dispor para cobrirem os custos fixos e gerar lucro na empresa (Maher, 2001).

Na análise da margem de contribuição, poderão ocorrer fatores que limitam a produção. A matéria-prima insuficiente, por exemplo, pode gerar uma restrição no processo produtivo. Nesse caso, sugere-se o uso da margem de contribuição por fator limitante, “[...] se não houver limitação na capacidade produtiva, interessa o produto que produz maior margem de contribuição por unidade, mas, se existir, interessa o que produz maior margem de contribuição pelo fator limitante da capacidade” (Martins, 2008, p. 191). A margem de contribuição por fator limitante é obtida pela razão da margem de contribuição unitária pelo consumo do fator limitante por unidade produzida. Dessa forma, o fator restritivo (como a matéria-prima, por exemplo) passa a ser o denominador da equação, subordinando às demais etapas produtivas à quantidade disponível desse fator.

Outro aspecto marcante na apuração de custos das indústrias de laticínios é o fenômeno da produção conjunta. Segundo Martins (2008, p.162):

Produção conjunta é o aparecimento de diversos produtos a partir, normalmente, da mesma matéria-prima. Decorrem de um mesmo material diversos produtos conjuntos normalmente classificados em co-produtos e subprodutos. (Martins, 2008, p. 162).

Os produtos não são identificados como produtos individuais diferenciados enquanto não se atinge certo estágio de produção chamado “ponto de separação”. Os produtos principais são denominados de coprodutos e,

Subprodutos são aqueles itens que, nascendo de forma normal e durante o processo de produção, possuem mercado de venda relativamente estável, tanto no que diz respeito à existência de compradores como quanto ao preço. São itens que têm comercialização tão normal quanto os produtos da empresa, mas que representam porção ínfima do faturamento total (Martins, 2008, p.122).

A produção conjunta apresenta uma complexidade quanto à apuração dos custos unitários por produto, tanto para fins de avaliação de estoques quanto para a determinação do preço de venda e análise das margens brutas por produto. Salienta Martins (2008, p. 123) que o tratamento contábil ocorre da seguinte maneira: apura-se o valor líquido realizável, baseado no preço de mercado do subproduto, lança-se a débito da conta de estoque do subproduto e a crédito de custo do coproduto principal vendido.

Para Horngren, Foster e Datar (2000, p. 386), uma segunda abordagem é possível, a que aloca os custos, empregando dados físicos, como peso e volume. Ressaltam os autores, entretanto, que o preço de mercado é, em geral, melhor indicador das vantagens obtidas do que as medidas físicas.

Os Anexos 1 e 2 apresentam os cálculos dos custos, formação de preço e margem de contribuição relacionados ao caso em estudo.

6.3 Subproduto e preço de transferência

Alguns conceitos são importantes para a compreensão do processo de apuração de custos e formação de preços no ramo de laticínios, como os conceitos de subproduto e preço de transferência. Para Martins (2008):

Subprodutos são aqueles itens que, nascendo de forma normal e durante o processo de produção, possuem mercado de venda relativamente estável, tanto no que diz respeito à existência de compradores como quanto ao preço. São itens que têm comercialização tão normal quanto os produtos da empresa, mas que representam porção ínfima do faturamento total (Martins, 2008, p.122).

De acordo com Carli, Marcello, Gomes e Hein (2012, p.6), os subprodutos são “os itens produzidos normalmente pelo processo de produção que possuem mercado estável, porém representam parcela muito pequena do faturamento da empresa”. No caso da empresa Calu, o subproduto é gerado a partir do processo de fabricação da mussarela que, por sua vez, gera o soro (subproduto), sendo esse utilizado na produção do queijo ricota.

Esse soro transferido para a fabricação da ricota deve ser mensurado por um determinado valor, que é o preço de transferência, para que se consiga apurar os resultados dos setores e da empresa de forma geral.

Segundo Catelli (2007, p.392), “preço de transferência é definido como o valor pelo qual são transferidos bens e serviços entre as atividades e áreas internas de uma organização”. O autor afirma que é importante mensurar a contribuição de cada área isolada da empresa para o resultado geral (Catelli, 2007).

O conceito de preço de transferência está relacionado também ao conceito de custo de oportunidade, o qual, de acordo com Catelli (2007, p. 389), “corresponde ao valor de um determinado recurso em seu melhor uso alternativo; representa o custo da escolha de uma alternativa em detrimento de outra capaz de proporcionar um maior benefício, ou seja, é o custo da melhor oportunidade a que se renuncia quando da escolha de uma alternativa”.

A partir dos conceitos apresentados, pode-se afirmar que o preço de transferência colabora para a determinação e alcance dos resultados da empresa como um todo e, ao mesmo tempo, dá subsídios para os gestores determinarem o preço final do produto e conhecerem o resultado (lucro ou prejuízo) de cada departamento ou área da empresa. Segundo Catelli (2007), os modelos de preço de transferência adotados nas empresas podem ser baseados em: custos (custo total realizado; custo variável realizado; custo marginal; custo variável padrão e custo mais margem); fundamentados em negociação entre gestores; e modelos baseados em preços de mercado (preço corrente de mercado e preço de mercado ajustado).

Referências

- Bruni, A. L. & Famá, R. (2008). Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 5ª. ed. São Paulo: Atlas.
- Carli, S. B.; Marcello, I. E.; Gomes, G., & Hein, N. (2012). Métodos de atribuição de custos conjuntos aplicados ao setor de laticínio: estudo de caso no laticínio Boa Esperança do Iguaçú Ltda. Revista Custo e @gronegocio (online), Recife, 8(1), pp. 02-23.
- Canever, F. P.; Lunkes, R. J.; Schnorrenberger, D. & Gasparetto, V. (2012). Formação de Preços: um estudo em empresas industriais de Santa Catarina. Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online), Rio de Janeiro, 17(2), pp. 14-27
- Catelli, A. (coordenador). (2007). Controladoria: uma abordagem da gestão econômica – GECON. São Paulo: Atlas.
- Horngren, C. T.; Datar, S. M.; Foster, G. (2006). Contabilidade de Custos: uma abordagem gerencial. 11ª. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Maher, M. (2001). Contabilidade de custos: criando valor para a administração. São Paulo: Atlas.
- Martins, E.(2008). Contabilidade de Custos. 9ª. ed. São Paulo: Atlas.
- Meghiorini, E. (2007). Custos: análise e gestão. 2ª.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Anexo 1

Cálculo dos custos do queijo ricota, preço sugerido e margem de contribuição

Matéria-prima	Unidade	Quantidade	Custo unitário	Custo total
Leite resfriado	Litro	2,42	0,78	1,90
Soro de leite	Litro	30,25	0,06	1,74
Matéria-prima A	Unidade	0,00073	325,57	0,24
Matéria-prima B	Unidade	0,02	0,95	0,02
Caixa de papelão	Pacote	0,11	0,68	0,08
Fita para embalagem	Rolo	0,00010	3,49	0,0003
Saco para embalagem	Unidade	2,09	0,20	0,42
Custo matéria-prima total				4,39
Serviços de terceiros	Unidade	Quantidade	Custo unitário	Custo total
Fábrica de queijos	Quilograma	1,00	0,17	0,17
Setor embalagem de queijos	Quilograma	1,00	0,06	0,06
Recepção e resfriamento	Litro	2,42	0,005	0,01
Refrigeração	Litro	35,09	0,01	0,39
Caldeira	Litro	2,42	0,01	0,03
Padronização e pasteurização leite	Litro	2,42	0,0024	0,01
Custo serviços de terceiros total				0,67
Subprodutos	Unidade	Quantidade	Custo unitário	Custo total
Creme gordura	Litro	0,01	6,2774	0,06
Custo subprodutos total				0,06
Custo Direto Total				Valor
Custo direto total (Matéria-prima + Serviços de terceiros)				5,06
Despesas variáveis				Valores
Impostos				0,40
Comissões				0,11
Fretes				0,02
Despesas financeiras				0,14
Despesas variáveis - Total				0,67
Preço de venda sugerido pela Cooperativa				5,70
Margem de contribuição = preço - (custos variáveis + despesas variáveis) + receitas dos subprodutos				0,02
Quantidade vendida				8300
Margem de contribuição total				166,00

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados fornecidos pela cooperativa

Anexo 2

Tabela comparativa dos produtos em estudo

Produto	Queijo ricota	Leite desnatado	Leite integral	Queijo mussarela grande	Queijo mussarela pequeno
Volume	8.300	112.500	514.000	255.200	2.300
Preço de venda	R\$ 5,70	R\$ 1,75	R\$ 1,65	R\$ 9,00	R\$ 8,90
Faturamento	R\$ 47.310,00	R\$ 196.875,00	R\$ 848.100,00	R\$ 2.296.800,00	R\$ 20.470,00
Custos variáveis totais	R\$ 41.960,60	R\$ 165.729,45	R\$ 716.865,19	R\$ 2.244.977,80	R\$ 20.687,72
Despesas variáveis totais	R\$ 5.535,27	R\$ 23.034,38	R\$ 99.227,70	R\$ 270.103,68	R\$ 3.062,66
Impostos	R\$ 3.311,70	R\$ 13.781,25	R\$ 59.367,00	R\$ 160.776,00	R\$ 1.432,90
Comissões	R\$ 946,20	R\$ 3.937,50	R\$ 16.962,00	R\$ 45.936,00	R\$ 409,40
Frete	R\$ 141,93	R\$ 590,63	R\$ 2.544,30	R\$ 6.890,40	R\$ 61,41
Despesas financeiras	R\$ 1.135,44	R\$ 4.725,00	R\$ 20.354,40	R\$ 55.123,20	R\$ 0,00
Frete descarte	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.378,08	R\$ 12,28
Receita dos subprodutos	R\$ 521,03	R\$ 26.694,81	R\$ 124,09	R\$ 127.229,91	R\$ 1.146,66
Margem de contribuição	R\$ 167,00	R\$ 34.805,98	R\$ 32.131,20	(R\$ 91.051,57)	(R\$ 2.133,72)
Margem de contribuição unitária	R\$ 0,04	R\$ 0,31	R\$ 0,06	(R\$ 0,36)	(R\$ 0,93)

Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados fornecidos pela cooperativa

Influência de Fatores Contingenciais no Desempenho Acadêmico de Discentes do Curso De Ciências Contábeis

Resumo

Objetivo: Este estudo objetiva averiguar a influência de fatores contingenciais no desempenho acadêmico de discentes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição Federal de Educação Superior (Ifes).

Método: Esta pesquisa descritiva de abordagem quantitativa do problema foi realizada por meio de um levantamento junto aos discentes de uma Ifes do sul do Brasil, com uma amostra de 295 respondentes.

Resultados: Os resultados do teste Kruskal-Wallis apontam que dos fatores contingenciais externos pesquisados, nível de instrução do pai, horas de estudo semanal extraclasse e experiência profissional mostraram-se influenciadores do desempenho acadêmico. Em relação ao ambiente institucional da Ifes pesquisada, as variáveis latentes ambiente interno, sistema técnico e estratégia do Projeto Pedagógico do curso indicaram influenciar positivamente o desempenho acadêmico. Já as variáveis latentes estrutura e estratégia do corpo docente não apresentaram relação estatisticamente significativa. Esses resultados provocaram inquietações e são um alento para testar a validade dos construtos em outros ambientes institucionais.

Conclusões: Conclui-se que, dos fatores externos, as variáveis nível de instrução do pai, horas de estudo semanal extra classe e experiência profissional influenciaram o desempenho acadêmico, enquanto que do ambiente institucional, os construtos ambiente interno, sistema técnico e estratégia do Projeto Pedagógico do Curso mostraram-se influenciadores do desempenho acadêmico dos discentes da Ifes investigada.

Palavras-chave: Desempenho acadêmico; Fatores contingenciais externos; Fatores contingenciais internos; Instituição Federal de Educação Superior.

Hugo Dias Amaro

Doutorando em Administração e na Pontifícia Universidade Católica do Paraná.
Contato: Rua Imaculada Conceição, 1155, Prado Velho, Curitiba/PR, CEP.: 80215-901.
E-mail: hugo.amaro@pucpr.br

Ilse Maria Beuren

Doutorado em Controladoria e Contabilidade na Universidade de São Paulo e Professora na Universidade Federal de Santa Catarina. **Contato:** Universidade Federal de Santa Catarina, Campus Reitor João David Ferreira Lima, s/n.º. Trindade. Florianópolis (SC). CEP: 88040-970.
E-mail: ilse.beuren@gmail.com

1. Introdução

As Instituições de Ensino Superior (IES) são constantemente desafiadas a promover um ensino superior de qualidade. Desse modo, elas não podem se restringir a simplesmente repassar conteúdos e, sim, fornecer suporte para que os estudantes desenvolvam suas próprias habilidades, competências e valores, a fim de gerar capacitação pessoal e profissional. O desenvolvimento dessas habilidades e competências já faz parte da pauta delineada pelas Diretrizes Curriculares do Ministério da Educação aos cursos de graduação (Silva, 2008).

Para que este propósito seja alcançado, diversos fatores que podem influenciar as IES precisam ser considerados. Primeiramente, é necessário identificar a sua atual situação contingente, ou seja, como a IES está estruturada para atender as possíveis diversidades de seu entorno (Fagundes, Soler, Feliu, & Lavarda, 2008). Entre as teorias organizacionais que estudam o processo de gestão das organizações, a que remete a este aspecto é a teoria da Contingência. Porém, não há uma estrutura organizacional que possa ser efetiva em todas as organizações, pois a sua otimização depende de fatores contingenciais (Donaldson, 2001).

Entre os fatores externos, estão as variáveis relativas ao perfil socioeconômico dos discentes. Já o ambiente institucional das IES compreende as variáveis do ambiente interno, em que se destacam a estrutura, o sistema técnico (a tecnologia empregada para conduzir o curso) e as estratégias do curso, sendo as estratégias voltadas à formulação do Projeto Pedagógico de Curso (PPC) e as estratégias relacionadas ao corpo docente. Todos esses fatores podem influenciar a qualidade do curso e o desempenho acadêmico dos discentes.

Um dos resultados das mudanças que impactam esses fatores é que as Instituições de Ensino Superior operaram em um ambiente mais competitivo do que outrora. As IES precisam lidar com forças do mercado, aumento dos gastos e entidades estudantis cada vez mais diversificadas (Eckel, Couturier, & Luu, 2005). A teoria Contingencial contempla a relação entre as organizações e seus ambientes. A escolha e as ações organizacionais são limitadas por pressões internas e demandas externas, e as IES devem ser sensíveis a esses fatores para sobreviver (Boezerooij, 2006).

De acordo com a teoria da Contingência, não há uma única maneira de lidar com as pressões ambientais (Boezerooij, 2006). Para Morgan (1996), tudo vai depender do tipo de atividade ou do ambiente com o qual se está lidando e a gestão deve se preocupar com a realização dos ajustes necessários. Donaldson (2001) ressalta a importância dos ajustes para alcançar a eficácia organizacional. Desse modo, ao adotar novas características, as organizações são moldadas pelas contingências (Boezerooij, 2006).

Pfeffer (2003) adverte que problemas surgem não apenas porque as organizações dependem de seu ambiente, mas porque este ambiente não é confiável e muda com o tempo. Boezerooij (2006) argumenta que tudo depende do tamanho da organização, da tecnologia, da estabilidade do seu contexto e da hostilidade externa. O autor enfatiza a importância dos fatores externos e internos na compreensão do comportamento organizacional. Hammond (2003) aponta como fatores influenciadores das IES: o contexto político, cultural e social, a política nacional, o desenvolvimento de tecnologias, as crenças e expectativas da sociedade sobre objetivos e métodos de financiamento e de apoio educacional.

Diante do exposto, nota-se que existe um campo de pesquisa a ser explorado. Desse modo, elaborou-se a questão de pesquisa norteadora do estudo: **Qual a influência de fatores contingenciais no desempenho acadêmico dos discentes do curso de Ciências Contábeis?** Este estudo objetiva averiguar a influência dos fatores contingenciais no desempenho acadêmico dos discentes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição Federal de Educação Superior (Ifes). O desempenho acadêmico, neste estudo, compõe-se da média geral das disciplinas cursadas e da autoavaliação de desempenho dos discentes.

A averiguação da influência dos fatores contingenciais no desempenho acadêmico dos discentes no ensino da Contabilidade é *relevante* nas perspectivas prática e teórica. Sob a perspectiva prática, com a sua averiguação é possível traçar medidas administrativas para melhorar a qualidade do ensino de nível superior na área. O fato de se estar no Brasil em um processo de convergência às Normas Internacionais de Contabilidade, emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (Iasb), acentua a necessidade de repensar o ensino da Contabilidade no País. Espera-se que esta pesquisa contribua para fortalecer o curso de Ciências Contábeis nas Instituições Federais de Educação Superior e que possa ser útil à Ifes pesquisada, aos seus docentes e discentes e à comunidade interessada na área contábil.

Pretende-se também oferecer contribuição teórica com o desenvolvimento desta pesquisa, em particular no que concerne à influência de fatores contingenciais no ensino da Contabilidade em IES. Busca-se oferecer um construto teórico pautado na teoria da Contingência para avançar em pesquisas futuras neste campo. Portanto, a contribuição teórica do estudo está no desenvolvimento de construtos que possam aferir a influência de fatores contingencias no desempenho acadêmico dos discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis em Instituições de Ensino Superior.

2. Referencial Teórico e Empírico

2.1 Fatores Contingenciais

O final da década de 1950 foi marcado como o início da aplicação da ideia de contingência às estruturas organizacionais. Autores pioneiros, como Burns e Stalker (1961), Woodward (1965), Lawrence e Lorsch (1967), apresentaram suas teorias, com comparativos em diferentes organizações. Constataram que as organizações que adequaram suas estruturas ao ambiente obtiveram melhor desempenho. Desse modo, estudos que antes se preocupavam em prever como empresas e seus membros deveriam se organizar, mudaram para descrever o que ocorre neste processo no ambiente organizacional (Guerra, 2007).

Sob a lente da teoria da Contingência, o ambiente delinea a estrutura organizacional de modo que ela possa corresponder às suas exigências (Morgan, 1996). A variável ambiente influencia diretamente o grau de mudança pretendida pela organização (ambiente interno), que, por sua vez, impacta na estrutura organizacional (Donaldson, 1999). A estrutura organizacional, conforme Chenhall (2007), diz respeito à especificação formal dos diferentes papéis dos membros da organização, ou grupos de tarefas, visando garantir que as atividades da organização sejam atendidas.

Donaldson (1999, p. 106) explica que, “cada um dos diferentes aspectos da estrutura organizacional é contingente a um ou mais fatores contingenciais”. Assim, há necessidade das organizações serem sensíveis aos denominados fatores contingenciais (Donaldson, 2001). Chenhall (2003) aponta como fatores contingenciais a estratégia, a incerteza e as tecnologias. Esses, por sua vez, refletem a influência do ambiente em que a organização está inserida.

Conforme Chenhall (2007), a estratégia é um mecanismo pelo qual os gestores são influenciados pelo ambiente externo, mecanismos estruturais, cultura e controle para tomada de decisão. A incerteza ambiental percebida conduz os gestores a traçar a estratégia a ser utilizada como norteadora do seu negócio. A adequação da tecnologia leva a um desempenho superior ao das organizações em que a estrutura está em desacordo (Woodward, 1965). A tecnologia “refere-se a como os processos de trabalho das organizações operam (a maneira como tarefas transformam insumos em produtos) e incluem *hardware* (como máquinas e ferramentas), materiais, pessoas, *software* e conhecimento” (Chenhall, 2003, p. 139).

Donaldson (1999) argumenta que há certa influência dessas contingências, mas também há um grau considerável de escolhas por parte dos gestores. Estas escolhas consistem na opção de a empresa mudar a sua posição estratégica frente às contingências externas. O autor destaca que, em meados da década de 70, havia um paradigma de teoria Contingencial Estrutural estabelecido, estudos que vieram na sequência puderam orientar seus esforços dentro dessa tradição e contribuir para a evolução da literatura. Paralelamente as críticas à teoria Contingencial Estrutural, a partir da década de 70, surgiram outras abordagens.

Denota-se que a teoria da Contingência procura compreender e explicar o modo pelo qual as organizações funcionam em diferentes condições. Este funcionamento se dá sob a influência dos fatores contingenciais, nos mais variados tipos de organizações, inclusive em Instituições de Ensino Superior, que no caso deste estudo tem como foco uma Ifes. Os fatores contingenciais considerados neste estudo compreendem fatores externos (ligados ao corpo discente) e fatores internos do ambiente institucional (ambiente interno, estrutura, sistema técnico e estratégias do curso).

2.2 Influência dos fatores contingenciais no ensino superior

Nas últimas décadas, as IES têm experimentado profundas mudanças em seu ambiente, afetando os processos primários de ensino e pesquisa, além de seus processos secundários, de organização, administração e serviços de apoio (Boezerooij, Van Der Wende, & Huisman, 2007). Há toda uma logística funcional – desde os atrativos para a entrada de novos alunos até o seu egresso. Para isso, faz-se necessário identificar a atual situação contingente, ou seja, como a instituição está estruturada, com vistas a atender às diversidades do seu entorno (Fagundes, Soler, Feliu, & Lavarda, 2008).

Andriola (2009) destaca que toda instituição educacional está inserida em um contexto social que a influencia fortemente nas relações estabelecidas e este contexto tanto cria limitações como oportunidades. Para o autor, o sistema educacional está em contínua e dinâmica interação com o contexto social no qual está imerso. Essa é uma premissa básica da teoria da Contingência, logo, as instituições de ensino devem responder às contingências ambientais para assegurar a sua continuidade.

Para avaliar a qualidade da educação, é fundamental que sejam investigados os fatores não diretamente ligados à escola, que compreende, entre outros aspectos, o *status* socioeconômico da família, o nível de educação dos pais, os recursos educacionais no lar e as atividades educacionais fora da escola (Vianna, 2000). Este perfil socioeconômico dos discentes constitui-se em fatores ambientais externos que fogem do controle da escola.

No caso dos estudantes universitários, como estes já possuem uma personalidade formada e diferenças individuais que influenciam no processo de aprendizagem, o nível intelectual, suas aptidões específicas, seus conhecimentos desenvolvidos anteriormente, entre outros aspectos, explicam parte do seu desempenho na instituição (Gil, 2011). Em prol da influência dos fatores externos no ensino superior, identificaram-se algumas pesquisas empíricas publicadas em âmbito nacional e internacional, entre as quais se destacam as na Figura 1.

Autores	Temática abordada e resultados
Caiado e Madeira (2002)	Analisaram a relação entre desempenho acadêmico (nota de acesso no vestibular) e influência do gênero e experiência profissional de estudantes de Ciências Contábeis em duas escolas do interior de Portugal. Os resultados revelaram que as notas de acesso ao ensino são indicadores de sucesso no desempenho acadêmico futuro, já os fatores gênero e experiência profissional exercem influência estatisticamente nula no desempenho acadêmico.
Frezatti e Leite Filho (2003)	Estudaram o perfil dos acadêmicos em termos de atitudes e o seu desempenho em uma disciplina do curso de Ciências Contábeis, do período noturno de uma universidade pública. Observaram relação positiva entre o comportamento dos alunos dentro e fora de aula e seu desempenho final.
Freitas (2004)	Relacionou variáveis demográficas (cor, gênero, renda, escolaridade dos pais, colégio do ensino médio) e seu efeito no desempenho dos estudantes no vestibular e no rendimento do curso. A pesquisa foi realizada em uma instituição de ensino superior privada, nos cursos de Administração em Recursos Humanos, Gestão de Negócios, Jornalismo e Educação Física. A variável renda mostrou-se forte influenciadora do desempenho acadêmico. Os acadêmicos com renda de até cinco salários mínimos nacionais obtiveram notas médias inferiores do que os de renda familiar de dez salários mínimos ou mais. O estudo indicou correlação positiva entre renda e desempenho acadêmico, maiores rendas significam maiores escores.
Andrade e Corrar (2008)	Examinaram os efeitos de variáveis de natureza acadêmica, demográfica e econômica (estado civil, condição racial, renda, jornada de trabalho, escolaridade do pai, escolaridade da mãe, escola do ensino médio, acesso a informática, número de alunos por turma, utilização da biblioteca, horas de estudo extraclasse, metodologia de ensino dos professores e atividades acadêmicas desenvolvidas na instituição) no desempenho dos estudantes do curso de Contabilidade no Brasil. Os resultados com uma amostra de 22.662 estudantes de graduação indicaram que todas as variáveis, exceto condição racial, têm relação com o desempenho acadêmico. Os testes de médias indicaram que todas as variáveis, exceto frequência de utilização da biblioteca, contribuíram para o desempenho dos alunos.

Figura 1. Pesquisas sobre a influência dos fatores contingenciais externos no ensino superior

Fonte: elaboração própria com base nos autores referenciados.

Observa-se, na Figura 1, a influência de diversas variáveis externas no desempenho acadêmico dos alunos. Assim, cabe às IES adequar os seus processos internos ao ambiente externo. Em resposta a essas variáveis externas, as IES podem ser mais criteriosas no processo seletivo dos discentes que pretendem atender e na seleção do seu corpo docente (Stoll & Fink, 1999). Os fatores externos definem limites à atuação das instituições educacionais. Às vezes esses fatores são tão estreitos que as instituições pouco ou nada podem fazer para aumentar a sua eficácia educacional e a qualidade de ensino (Murillo, 2003).

As relações sociais estabelecidas no interior das instituições de ensino constituem-se em outro fator de influência, pois elas refletem os condicionantes socioeconômicos, as diversidades das histórias dos membros da comunidade educacional, suas crenças e valores, entre outros fatores que determinam o ambiente interno institucional (Andriola, 2009). Algumas pesquisas empíricas em âmbito nacional e internacional identificaram-se nessa direção, conforme demonstrado na Figura 2.

Fatores	Abordagem de fatores contingencias internos
Ambiente interno	<p>Rizzatti (2002) observou em sua pesquisa que um dos fatores que requer atenção especial nas universidades é o ambiente de trabalho e a satisfação de seus membros, principalmente nas funções administrativas. Um ambiente interno com servidores motivados pode levar à maior satisfação dos discentes com o curso ofertado.</p> <hr/> <p>Paiva e Lourenço (2011) pesquisaram a influência do ambiente de sala de aula no rendimento acadêmico, envolvendo 217 alunos do terceiro ano do ensino básico de uma escola pública do norte de Portugal. Constataram que o ambiente interno tem impacto positivo e significativo no rendimento acadêmico dos alunos. Isso pode se expandir ao convívio com os dirigentes.</p>
Estrutura	<p>Andriola (2009) investigou a influência de fatores estruturais (salas de aula, laboratórios, bibliotecas, banheiros, equipamentos) no Exame Nacional de Desempenho Estudantil (ENADE), entre os 1.337 matriculados nos 40 cursos de uma IFES. Constatou que os cursos com melhores estruturas obtiveram maiores notas. Destaque foi dado à biblioteca e à qualidade do seu acervo, pela influência na sua aprendizagem e na qualidade da formação.</p>
Sistema técnico	<p>Singh, O'Donoghue e Worton (2005) ressaltam que a <i>internet</i> é um fator tecnológico que tem o potencial de transformar e reestruturar os modelos tradicionais de ensino superior, pois mudou o processo de aprendizagem e permitiu que as universidades estabelecessem provedores educacionais globais. Segundo Boezerooij (2006), o desafio das instituições de ensino é integrar os alunos a universidade por meio de estações de trabalho e computadores capazes de integra-los a essas iniciativas tecnológicas. Todavia, Bates (2003) destaca que o impacto da tecnologia na forma como alunos aprendem, de como os professores ensinam e como os administradores gerenciam a instituição é complexo.</p> <hr/> <p>Weathersbee (2008) investigou o uso da tecnologia em 6.654 escolas públicas do Estado do Texas, EUA, considerando crianças matriculadas no quarto, oitavo e décimo primeiro ano. Com dados da Agência de Educação local, relacionou a influência de quatro áreas de integração tecnológica com o desempenho em testes padronizados nas áreas de Leitura, Matemática e Ciências. Os resultados indicaram que no ensino e aprendizagem, o uso da tecnologia impactou somente no décimo primeiro ano e em todos os testes. Na preparação e desenvolvimento, os resultados não apontaram significância estatística em nenhuma modalidade de testes. No suporte institucional, os resultados apontaram que a tecnologia influencia no desempenho dos alunos do quarto ano em Leitura e Matemática e nos alunos do oitavo ano nos testes de Matemática e Ciências. Na infraestrutura tecnológica, o estudo mostrou influência significativa somente nos alunos do oitavo ano nos testes de Leitura.</p>
Estratégia do PPC	<p>No Projeto Pedagógico de Curso (PPC) se explicitam aspectos institucionais, como: políticas acadêmicas do ensino de graduação, alocação de alunos e docentes em diferentes turmas, relevância e adequação dos conteúdos a serem ministrados, procedimentos pedagógicos e sistemas de avaliação do aprendizado (Andriola, 2009). O PPC deve respeitar também leis e regulamentos estabelecidos pelo sistema educacional ao qual a instituição está vinculada.</p>
Estratégia do corpo docente	<p>Andriola (2009, p. 27) adverte que o "efeito agregado pela instituição educacional à formação discente é em grande parte determinado pela atuação docente, pelo adequado uso dos conhecimentos, pelo modo de conduzir as atividades em sala de aula". Essa atuação, conforme Morosini (2000) é caracterizada pelo docente que domina o trato da matéria do ensino, a íntegra ao contexto curricular e histórico social, utiliza formas variadas de ensinar, domina a linguagem corporal/gestual e busca a participação do aluno.</p> <hr/> <p>Miranda (2011) pesquisou a influência da qualificação acadêmica do corpo docente no desempenho acadêmico dos discentes, representada pelo título de doutor. Conforme os resultados da pesquisa, a qualificação acadêmica apresentou coeficiente de regressão significativo e correlação positiva significativa com os resultados do Enade.</p>

Figura 2. Pesquisas sobre a influência dos fatores contingenciais internos no ensino superior

Fonte: elaboração própria com base nos autores referenciados.

Da base teórica apresentada depreende-se que, além das variáveis ambientais externas ligadas ao corpo discente, cabe à IES considerar e atribuir atenção especial às variáveis do ambiente institucional, em específico, ambiente interno, estrutura, sistema técnico, estratégias do curso, subdivididas em estratégias de formação do PPC e estratégias ligadas ao corpo docente. É importante observar que as IES possuem os seus próprios fatores contingencias. Assim, cabe ao corpo diretivo promover a adequação do processo de gestão em resposta aos fatores contingenciais externos e internos da IES.

2.3 Hipóteses da pesquisa

A literatura citada na base teórica deste estudo indica relações entre o desempenho acadêmico e fatores externos e internos do ambiente institucional das IES investigadas. Nesse sentido, encaminham-se as hipóteses testadas:

- H1: Existem diferenças estatisticamente significativas entre as médias do desempenho acadêmico geral dos discentes e os fatores externos (gênero, estado civil, membros da família, moradia, jornada de trabalho semanal, participação na renda familiar, renda mensal familiar, nível de instrução da mãe, nível de instrução do pai, escola de ensino médio, horas de estudo semanal extraclasse, experiência profissional) da Ifes (Caiado & Madeira, 2002; Andrade & Corrar, 2008).
- H2: Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator ambiente interno no desempenho acadêmico dos discentes (Paiva & Lourenço, 2011).
- H3: Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator estrutura no desempenho acadêmico dos discentes (Andriola, 2009).
- H4: Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator sistema técnico no desempenho acadêmico dos discentes (Singh, O'Donoghue, & Worton, 2005; Weathersbee, 2008).
- H5: Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator Projeto Pedagógico do Curso no desempenho acadêmico dos discentes (Andriola, 2009).
- H6: Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator estratégia do corpo docente no desempenho acadêmico dos discentes (Andriola, 2009; Miranda, 2011).

As hipóteses formuladas buscam testar quais são os fatores contingenciais influenciadores do desempenho acadêmico dos discentes do Curso de Ciências Contábeis da Ifes objeto de estudo.

3. Procedimentos Metodológicos

Este estudo descritivo, com abordagem quantitativa, foi realizado a partir de um levantamento com os discentes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição Federal de Educação Superior, estabelecida na região Sul do Brasil. A escolha dessa universidade foi devido ao acesso oportunizado pelo coordenador do curso aos dados da pesquisa. Para a amostra, intencionalmente considerou-se o curso de graduação em Ciências Contábeis.

A população da pesquisa compreendeu os alunos matriculados em todos os períodos letivos do curso. Dos 498 acadêmicos matriculados, 316 responderam o questionário, mas 17 foram excluídos da análise por estarem incompletos, restando 299 questionários válidos, o que representa 60,04% do total dos discentes. O questionário foi aplicado em contato direto com o aluno, em dezembro de 2013, para obter maior êxito no índice de respostas.

3.1 Variáveis da pesquisa

O questionário elaborado para o corpo discente da Ifes foi composto de sete blocos (fatores externos, ambiente interno, estrutura, sistema técnico, estratégia do PPC, estratégia do corpo docente e autoavaliação de desempenho). As variáveis do construto fatores externos foram extraídas e adaptadas do questionário socioeconômico do Exame Nacional do Desempenho Estudante (Enade), as outras variáveis independentes foram elaboradas conforme a proposta da pesquisa.

Para garantir os pressupostos de dimensionalidade e confiabilidade das variáveis do questionário foi aplicada a Análise Fatorial Exploratória (AFE), utilizando-se o método da análise dos componentes principais, medida de adequação amostral por meio do índice do teste *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) e confiabilidade interna obtida pelo alfa de *Cronbach*.

Segundo Hair, Anderson, Tatham e Black (2005), a análise fatorial exploratória demonstra a estrutura das inter-relações (correlações) entre variáveis, definindo um conjunto de dimensões latentes comuns, chamadas de fatores. A AFE foi realizada por variável latente do estudo, a suposição básica da AFE é que alguma estrutura latente de fato existe no conjunto de variáveis selecionadas. No que tange ao coeficiente de alfa de *Cronbach* este indicador garante a confiabilidade interna dos itens (variáveis) em cada construto.

Na Figura 3, apresenta-se a codificação das variáveis do instrumento de pesquisa.

Construtos		Codificação das variáveis do instrumento de pesquisa	
Fatores Externos (FE)		Gênero (FE1)	
		Idade (FE2)	
		Estado civil (FE3)	
		Membros da família (FE4)	
		Moradia (FE5)	
		Jornada de trabalho (FE6)	
		Participação econômica familiar (FE7)	
		Renda familiar (FE8)	
		Nível de instrução da mãe (FE9)	
		Nível de instrução do pai (FE10)	
		Escola de ensino médio (FE11)	
		Horas de estudo extraclasse (FE12)	
		Experiência na área (FE13)	
Ambiente Interno (AI)		Atribua nota de 0 a 10 à dedicação e atenção recebida na sua instituição de: Chefe do departamento ou equivalente (AI1)	
		Coordenador do curso (AI2)	
		Corpo docente (AI3)	
		Funcionários (AI4)	
Estrutura (E)		Atribua nota de 0 a 10 à qualidade da infraestrutura da sua instituição para: Adequação das salas de aula (E1)	
		Adequação do espaço físico da(s) biblioteca(s) (E2)	
		Qualidade do acervo bibliográfico (E3)	
		Modernidade dos laboratórios de informática (E4)	
Sistema Técnico (ST)		Atribua nota de 0 a 10 à qualidade dos recursos tecnológicos empregados na sua instituição para: Recursos didáticos (multimídia, outros) (ST1)	
		Software de ensino (laboratório) (ST2)	
		Acesso à internet (ST3)	
		Sistema acadêmico (ST4)	
Estratégia do PPC (EST)		Atribua nota de 0 a 10 ao Projeto Pedagógico e Matriz Curricular do Curso para: Organização do curso (disciplinas) (EST1)	
		Disciplinas ofertadas (EST2)	
		Integração dos elementos curriculares (conteúdos/ementas) (EST3)	
		Carga horária das disciplinas (EST4)	
Estratégia do Corpo Docente (EST)		Atribua uma nota de 0 a 10 ao corpo docente do curso para: Qualificação (titulação) (EST5)	
		Domínio do conteúdo ministrado (EST6)	
		Práticas de ensino (EST6)	
		Interação com aluno (EST7)	

Construtos	Codificação das variáveis do instrumento de pesquisa
Autoavaliação de Desempenho (AAD)	Atribua nota de 0 a 10 ao seu desempenho no Curso, considerando na autoavaliação:
	Pontualidade nas aulas (AAD1)
	Frequência nas aulas (AAD2)
	Participação nas aulas (AAD3)
	Interesse pelas disciplinas (AAD4)
	Acompanhamento dos conteúdos das aulas (AAD5)
	Desempenho na resolução de exercícios (AAD6)
	Tempo dedicado ao estudo extraclasse (AAD7)
Desempenho nas provas e testes (AAD8)	

Nota: AFE de **AI**: Variância explicada = 61,021, KMO = 0,683 ($p < 0,05$), $\alpha = 0,7905$; **E**: Variância explicada = 65,511, KMO = 0,741 ($p < 0,05$), $\alpha = 0,787$; **ST**: Variância explicada = 62,447 KMO = 0,775 ($p < 0,05$), $\alpha = 0,8048$; **PPC**: Variância explicada = 37,821, KMO = 0,683 ($p < 0,05$), $\alpha = 0,833$; **CD**: Variância explicada = 34,261, KMO = 0,833 ($p < 0,05$), $\alpha = 0,8126$; **AAD**: Variância explicada = 50,008, KMO = 0,842 ($p < 0,05$), $\alpha = 0,8132$.

Figura 3. Codificação das variáveis do instrumento de pesquisa

Fonte: elaboração própria com base na proposta do estudo.

Verifica-se, na Figura 3, os construtos da pesquisa e as respectivas variáveis. Para a operacionalização da variável dependente desempenho acadêmico utilizaram-se duas métricas: a) desempenho geral, que é a média geral das disciplinas cursadas por aluno efetivamente matriculado, cujas informações foram disponibilizadas pelo coordenador do curso; e b) autoavaliação de desempenho, constituída de oito subvariáveis do construto “avale a si mesmo”, proposto pelo instrumento de pesquisa de Freitas e Arica (2008).

Cunha, Cornachione Jr., De Luca e Ott (2010) investigaram a relação entre o julgamento de autoeficácia e o desempenho de discentes do curso de Ciências Contábeis de IES de quatro estados brasileiros. Os resultados apontaram que a modéstia dos discentes sobre seu desempenho é maior do que a média acadêmica acumulada daqueles que se consideram com desempenhos inferiores. Portanto, justifica-se o uso de duas métricas nesta pesquisa para a avaliação do desempenho dos discentes da Ifes.

Para a métrica dos construtos do ambiente institucional, utilizou-se uma escala intervalar de 11 pontos (nota de 0 a 10). Optou-se por esse escalonamento para padronizá-la com a variável dependente desempenho geral. Além disso, quanto maior a escala melhor será a aproximação da curva de resposta normal e extração de maior variabilidade entre os respondentes (Cooper & Schindler, 2011).

3.4 Procedimentos de análise dos dados

Os dados obtidos no levantamento foram organizados e tabulados na planilha Excel, e posteriormente serviram de entrada aos *softwares* SPSS versão 19 e *Smart PLS* 2.0. Na verificação dos dados perdidos (*missing values*), observações atípicas (*outliers*) e normalidade dos dados, constatou-se não haver nenhuma situação de dados perdidos. Em relação aos *outliers*, utilizou-se a rotina do *software* SPSS versão 19 “*Graphs Bloxplot...*”, em que foram eliminados os quatro *outliers* mais representativos. Os valores numéricos para normalidade devem corresponder aos limites de confiabilidade de $\pm Z 1,96$ para assimetria e curtose (Hair *et al.*, 2005). Assim, efetuou-se o teste *Kolmogorov-Smirnov* por construto e respectivas variáveis, sendo que todos os valores de probabilidade ficaram abaixo do nível de significância de 0,05, rejeitando-se a hipótese de que os dados são normais. Dada a não normalidade dos dados, utilizaram-se testes não paramétricos.

Na análise quantitativa dos dados, inicialmente efetuou-se a caracterização dos respondentes utilizando-se da estatística descritiva, por meio de frequência e porcentagens. Na sequência, analisou-se a influência dos fatores externos no desempenho acadêmico, utilizando o teste de Análise de Variância de um fator de *Kruskal-Wallis* por postos. Este teste analisa se K grupos originam-se de populações de medianas diferentes (Siegel & Castellan Jr, 2006). Este teste foi efetuado em confronto com a variável desempenho geral dos discentes (média geral das disciplinas cursadas).

Para averiguar se os construtos do ambiente institucional influenciam ou não o desempenho acadêmico, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais. O uso dessa técnica justifica-se, conforme Hair *et al.* (2005), pelo fato de a *Structural Equation Modeling* (SEM) não se limitar à análise de dependência simultânea dos dados; a técnica proporciona uma transição da análise exploratória para uma perspectiva confirmatória. Com essa técnica de análise multivariada, pode-se testar empiricamente um conjunto de relacionamentos de dependências pelo modelo que operacionaliza a teoria.

Para Hair *et al.* (2005), o uso da SEM justifica-se quando se quer incorporar variáveis latentes na análise, e quando se estabelece relações de dependência e independência. Conforme os autores, uma variável latente não pode ser diretamente medida, mas pode ser representada ou medida por uma ou mais variáveis. No estudo têm-se como variáveis latentes os construtos do ambiente institucional (ambiente interno, estrutura, sistema técnico, estratégia do Projeto Pedagógico do Curso e estratégia do corpo docente). A relação causal das variáveis se dá com o construto endógeno ou variável dependente (Hair *et al.*, 2005). O construto endógeno é composto pelas oito variáveis da autoavaliação de desempenho dos discentes e da variável desempenho acadêmico (média geral das disciplinas cursadas).

Desse modo, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais (SEM), estimada a partir dos Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares* – PLS). Segundo Chin (1995), essa técnica ganhou aceitação apesar da falta de índices de ajuste global em relação aos modelos propostos e dados observados. O PLS permite que se tratem modelos formativos com amostras menores e variáveis não aderentes a uma distribuição normal multivariada (Chin & Newsted, 1999). Chin (1995) explica que o PLS considera apenas aspectos como a variação média extraída e índice de R-quadrado (R^2) para avaliar o impacto dos construtos exógenos e endógenos, e adequação das variáveis manifestas (indicadores) como medida de validação dos construtos. O programa utilizado nesta pesquisa para o tratamento estatístico com base nessa metodologia foi o *Smart PLS* versão 2.0.

Para validar as técnicas estatísticas, empregaram-se: validade de convergência, validade discriminante, confiabilidade composta do construto, índice de *Goodness of Fit* (GOF) e avaliação da significância de cada caminho (*path*). A validade da convergência verifica a Variância Média Extraída ou *Average Variance Extracted* (AVE), que representa a quantidade de variância compartilhada entre os indicadores de cada um dos construtos ou variáveis latentes (Hair *et al.*, 2005). A quantidade de AVE de um construto para avaliar a sua validade convergente deve ser maior do que 0,5 (Ferreira, Cabral, & Saraiva, 2010).

A validade discriminante também observa a AVE e busca garantir que a inclusão de construtos de segunda ordem seja válida. Conforme Fornell e Larcker (1981), esse procedimento é realizado para verificar se a raiz quadrada da AVE de cada uma das suas construções de primeiro nível é maior do que qualquer das correlações entre a construção de primeiro nível e demais. O teste de Confiabilidade Composta do Construto é uma medida de consistência interna dos indicadores do construto (Hair *et al.*, 2005). Segundo Chin (1995) e Hair *et al.* (2005), este teste deve exceder o valor de 0,7 para assegurar a adequação na estimativa do PLS.

O índice de *Goodness of Fit* (GoF), proposto por Tenenhaus, Chatelin e Lauro (2005), mede o desempenho global do modelo a partir do cálculo da média geométrica entre a média do R^2 e a média da AVE dos construtos. Wetzels e Odekerken-Schröder (2009) recomendam que nas Ciências Sociais e Comportamentais este índice deve assumir valores acima de 0,36. Para avaliação da significância de cada caminho (*path*) dos coeficientes ou a influência de um construto em detrimento de outro, utilizou-se o procedimento disponível no *SmartPLS* denominado de *Bootstrapping*. Hair *et al.* (2005) explicam que o *Bootstrapping* faz uma reamostragem dos dados originais e calcula as estimativas de parâmetros e erros padrões com base nos dados da pesquisa em vez de pressupostos estatísticos.

Os testes expostos na metodologia de análise são necessários para conferir credibilidade aos resultados. Além disso, a construção de todos os caminhos aqui explicitados revela como os dados desta pesquisa foram analisados.

4. Descrição e Análise dos Resultados

4.1 Perfil dos respondentes

Na caracterização da amostra, observou-se que dos 295 (299 da amostra - 4 *outliers*) acadêmicos, 128 (43,4%) são do gênero masculino e 167 (56,6%) do gênero feminino. A média de idade dos respondentes da pesquisa é de 22,86 anos; a idade mínima de 18 anos e a máxima de 45 anos, com predominância da faixa entre 21 a 25 anos, com 120 (40,7%) respondentes. Quanto ao estado civil, 243 (82,4%) discentes indicaram estado civil solteiro, 41 (13,9%) casado, 8 (2,7%) divorciado e 3 (1%) viúvo. Em relação aos membros da família que moram com os discentes da amostra, predomina até dois membros, com 123 (41,7%) respondentes, seguido de até quatro membros, com 121 (41%) respondentes, e 33 (11,2%) respondentes não moram com membros da família.

No que tange à jornada de trabalho dos discentes, somente 28 (9,5%) não trabalham. A situação predominante é de trabalho em tempo integral de 44 horas, com 130 (44,1%) dos casos, seguido dos que trabalham entre 20 e 44 horas, com 128 (40%) respondentes. Sobre o *status* da residência, a situação que predomina é “moro em residência própria”, com 151 (51,2%) respondentes, seguido de “moro em residência própria financiada”, com 66 (22,4%), e “moro em residência alugada”, com 55 (18,6%).

No que se refere à participação na renda familiar, a situação predominante é “trabalho e me sustento” com 114 (38,6%) respondentes, seguido de “trabalho e contribuo com o sustento da família” com 83 (38,6%). No que se refere à renda familiar, a análise das situações indica que a concentração da amostra em relação a onze salários mínimos nacionais ou mais é de 76 (25,8%) respondentes, seguido de seis a dez salários mínimos nacionais com 75 (25,4%), e, da faixa de quatro a cinco salários nacionais com 71 (24,1%).

No que concerne ao nível de instrução da mãe, sem qualquer escolaridade teve um caso; já no outro extremo, em que a mãe possui curso superior, na amostra há 96 (32,5%) respondentes, seguida de ensino médio completo com 76 (25,8%). Sobre o nível de instrução do pai, chama a atenção os extremos das faixas, pois houve na amostra 6 situações em que o pai não possui escolaridade e dos que possuem nível superior completo há 100 (33,9%) respondentes, e com ensino médio completo há 84 (28,5%).

Em relação à escola de ensino médio frequentada pelos discentes, a situação que predomina é toda em escola pública, com 160 (54,2%) respondentes, seguida de toda em escola particular com 88 (29,8%). Para a variável “horas de estudo semanal extraclasse”, a situação predominante é de uma a duas horas com 102 (34,6%) respondentes, seguida de três a cinco horas, com 97 (32,9%). Destaca-se ainda os que não se dedicam aos estudos extraclasse e apenas assistem as aulas, com 46 (15,6%) respondentes.

Em relação à experiência na área, a situação que prevalece é “nunca trabalhei na área”, com 94 (31,95%), em seguida, a situação com maior frequência foi a experiência na área de um ano, com 80 (27,1%) respondentes.

4.2 Influência dos fatores externos no desempenho acadêmico dos discentes

Na análise da relação entre desempenho geral dos discentes (média das disciplinas cursadas) e fatores externos, foi utilizado o teste não paramétrico de um fator de *Kruskal-Wallis* por postos. Esse é útil para decidir se K amostras independentes provem de populações diferentes. Valores amostrais quase sempre diferem, e a questão é se as diferenças significam genuínas diferenças entre as populações ou se elas representam o tipo de variação que seria esperada entre amostras aleatórias de uma mesma população (Siegel & Castellan Jr, 2006).

A hipótese a ser rejeitada é de que não existem diferenças estatisticamente significativas entre médias do desempenho geral e fatores externos. Se o valor de probabilidade for menor do que $p < 0,05$, afirma-se que existe pelo menos um par de medianas populacionais diferentes. A variável FE2(idade) não está incluída na construção das hipóteses, por ser uma variável que nesta pesquisa assumiu valores contínuos. Assim, optou-se por relacioná-la separadamente. O teste *Kruskal-Wallis* apontou que não há diferenças estatisticamente significativas entre o desempenho acadêmico e idade ($p = 0,362$).

Na Tabela 1 apresenta-se o teste *Kuskal Wallis* para a relação entre desempenho acadêmico e as variáveis FE1(gênero) e FE3(estado civil).

Tabela 1

Teste *Kuskal Wallis* da relação entre desempenho acadêmico e as variáveis gênero e estado civil marital status

Variável	Fator Externo	N	Posto Médio	Chi-Square	Df	Asymp. Sig.
FE1	Gênero			0,218	1	0,641
	Masculino	128	145,35			
	Feminino	167	150,03			
	Total	295				
FE3	Estado civil			1,963	3	0,580
	Solteiro	243	145,79			
	Casado	41	153,16			
	Divorciado	8	186,56			
	Viúvo	3	154,00			
	Total	295				

Verifica-se na Tabela 1, pelo teste *Kuskal Wallis* para a variável FE1(gênero) não existem diferenças estatisticamente significativas ($\chi^2 = 0,218$; $p = 0,641$) entre as medianas do desempenho geral e o gênero. Diferente desse resultado, Freitas (2004) constatou em seu estudo que o desempenho das mulheres foi superior ao dos homens, tanto no vestibular como no desempenho do curso. O autor justificou o melhor desempenho das mulheres pela melhor escolarização no ensino médio e uma maior dedicação nas disciplinas do curso de graduação.

Para a variável FE3 (estado civil), não existem diferenças estatisticamente significativas ($\chi^2 = 1,963$; $p = 0,580$) entre as medianas do desempenho geral e o estado civil. Estes resultados não coadunam com os de Andrade e Corrar (2008), em que os desempenhos diferiram significativamente ($p = 000$), os solteiros apresentaram melhores desempenhos acadêmicos.

Na Tabela 2, apresenta-se o teste *Kuskal Wallis* para a relação entre desempenho acadêmico e variáveis externas socioeconômicas, sendo: FE4(membros da família), FE5(status da residência), FE6(jornada de trabalho), FE7(participação na renda familiar) e FE8(renda mensal familiar).

Tabela 2

Teste *Kuskal Wallis* da relação entre desempenho acadêmico e as variáveis sócioeconômicas

Variável	Fator Externo	N	Posto Médio	Chi-Square	Df	Asymp. Sig.
	Mora com membros da família					
FE4	Nenhum	33	168,65	5,473	4	0,242
	Ate dois	123	147,60			
	Ate quatro	121	143,64			
	Ate seis	16	154,81			
	Mais de seis	2	41,50			
	Total	295				
	Status da residência					
FE5	Moro em residência alugada	55	135,58	4,158	4	0,385
	Moro em república e divido os gastos com outras pessoas	12	188,25			
	Moro em residência própria financiada	66	145,63			
	Moro em residência própria quitada	151	149,47			
	Outra	11	160,18			
	Total	295				
	Jornada de trabalho					
FE6	Trabalho em tempo integral 44 horas	130	147,11	2,038	4	0,729
	Trabalho entre 20 e 44 horas	118	143,46			
	Trabalho ate 20 horas	14	152,04			
	Trabalho eventualmente	5	181,20			
	Não trabalho	28	163,30			
	Total	295				
	Participação na renda familiar					
FE7	Trabalho e sou o principal responsável pelo sustento da família	25	145,62	5,660	4	0,226
	Trabalho e contribuo com o sustento da família	83	131,06			
	Trabalho e me sustento	114	152,24			
	Trabalho e recebo ajuda financeira	44	157,24			
	Não trabalho e meus gastos são financiados pela família	29	167,84			
	Total	295				
	Renda mensal familiar					
FE8	Até um salario mínimo nacional	5	108,10	7,729	4	0,102
	De dois a três salários mínimos nacionais	68	147,88			
	De quatro a cinco salários mínimos nacionais	71	145,20			
	De seis a dez salários mínimos nacionais	75	133,01			
	Onze salários mínimos nacionais ou mais	76	168,15			
	Total	295				

Verifica-se na Tabela 2, pelo teste *Kuskal Wallis* para a variável FE4 (membros da família) não existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 5,473$; $p = 0,385$) entre as medianas do desempenho geral e membros da família. O mesmo ocorreu para a variável FE5 (*status* da moradia), em que os testes apontaram valores de $x^2 = 4,158$ e $p = 0,385$ para a relação com o desempenho acadêmico.

Para a variável FE6 (jornada de trabalho), não existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 2,038$ $p = 0,729$) entre as medianas do desempenho geral e a jornada de trabalho semanal. Os resultados desta pesquisa diferem dos encontrados por Andrade e Corrar (2008), em que, para os estudantes que durante maior parte do curso exerceram atividade remunerada, o teste sugeriu existir diferenças significativas ($x^2 = 342,26$; $p = 0,000$). Os autores justificaram os resultados pela maior motivação dos acadêmicos que trabalham, o que lhes proporciona melhores notas.

Para a variável FE7 (participação na renda familiar) não existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 5,660$; $p = 0,226$) entre as medianas do desempenho geral e participação na renda familiar.

Para a variável FE8 (renda mensal familiar) não existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 7,729$ $p = 0,102$). Estes resultados diferem da pesquisa de Freitas (2004), que observou em seu estudo que, em todos os cursos pesquisados, os acadêmicos com maiores rendas possuem maiores desempenhos, indicando uma correlação positiva entre renda e desempenho. Os resultados também são diferentes dos de Andrade e Corrar (2008), em que o teste para renda familiar sugeriu diferenças significativas ($x^2 = 592,31$; $p = 0,000$) entre as faixas salariais, indicando que estudantes com rendimentos familiares menores obtiveram desempenhos inferiores.

Na Tabela 3, apresenta-se o teste *Kuskal Wallis* para a relação entre desempenho acadêmico e as variáveis do nível de instrução: FE9 (nível de instrução da mãe), FE10 (nível de instrução do pai), FE11 (escola ensino médio), FE12 (horas de estudo semanal extraclasse) e FE13(experiência profissional).

Tabela 3

Teste *Kuskal Wallis* da relação entre desempenho acadêmico e as variáveis nível de instrução

Variável	Fator Externo	N	Posto Médio	Chi-Square	Df	Asymp. Sig.
	Nível de instrução da mãe					
	Sem escolaridade	1	194,00			
	Ensino fundamental incompleto	42	115,56			
	Ensino fundamental completo	33	153,56			
FE9	Ensino médio incompleto	24	163,48	8,651	6	0,194
	Ensino médio completo	76	144,68			
	Superior incompleto	23	152,8			
	Superior completo	96	157,41			
	Total	295				
	Nível de instrução do pai					
	Sem escolaridade	6	183,75			
	Ensino fundamental incompleto	37	105,73			
	Ensino fundamental completo	30	150,02			
FE10	Ensino médio incompleto	11	149,73	15,660	6	0,016*
	Ensino médio completo	84	141,95			
	Superior incompleto	27	143,28			
	Superior completo	100	167,06			
	Total	295				
	Escola de Ensino Médio					
	Todo em escola pública	160	144,36			
	Maior parte em escola pública	25	136,46			
FE11	Todo em escola particular	88	153,76	1,990	4	0,738
	Maior parte em escola particular	20	163,82			
	Outro	2	171,50			
	Total	295				
	Horas de estudo semanal extraclasse					
	Nenhuma, apenas assisto às aulas	46	107,80			
	Uma a duas	102	142,54			
FE12	Três a cinco	97	148,83	26,725	5	0,000**
	Seis a oito	32	185,19			
	Nove a dez	4	226,00			
	Mais de dez	14	206,82			
	Total	295				
	Experiência profissional					
	Nunca trabalhei na área	94	156,86			
	Um ano	80	160,84			
FE13	Dois anos	54	151,20	11,540	5	0,042*
	Três anos	37	115,76			
	Quatro anos	12	126,38			
	Mais de quatro anos	18	115,72			
	Total	295				

 Onde: *Significante $p < 0,05$ / **Significante $p < 0,01$.

Verifica-se na Tabela 3, pelo teste *Kuskal Wallis* para a variável FE9 (nível de instrução da mãe) não existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 8,651$; $p = 0,194$) entre as medianas do desempenho geral e o nível de instrução da mãe. Esses resultados diferem-se do estudo de Freitas (2004), que verificou um efeito total dessa variável com o desempenho do estudante no vestibular, demonstrando a importância da mãe na orientação dos estudos dos filhos durante a trajetória escolar, mas, no rendimento do curso de graduação, isso não ficou evidente, e inferiu que o sucesso dos alunos na aprendizagem dessa fase depende muito mais de seu esforço do que da interferência da mãe. No estudo de Andrade e Corrar (2008), o teste indicou diferenças significativas ($x^2 = 12,48$; $p = 0,01$) para a escolaridade da mãe, sendo que os acadêmicos com maiores notas estão na faixa em que a mãe possui ensino superior completo.

Para a variável FE10 (nível de instrução do pai), existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 15,660$; $p = 0,016$) entre as medianas do desempenho geral e a instrução do pai. Verifica-se pela análise dos postos médios dessa variável que a faixa sem escolaridade assumiu o maior valor, com posto médio de 183,75, o que surpreende. No estudo de Freitas (2004), os resultados foram diferentes. O teste estatístico para a instrução do pai sobre o desempenho no curso evidenciou que não há interferência dessa variável no rendimento acadêmico, mas um ponto interessante destacado pelo autor é que, muitas vezes, a média do rendimento de alunos cujo pai tem baixa escolaridade é maior do que os que têm escolaridade mais elevada. Essa afirmação sustenta os resultados encontrados nesta pesquisa. Já os resultados de Andrade e Corrar (2008) são semelhantes no que tange à instrução do pai. O teste evidenciou diferenças significativas ($x^2 = 47,85$; $p = 0,000$). Neste estudo a variável “pai com nível superior” foi responsável pelas diferenças de desempenho entre os pares.

Para a variável FE11 (escola do ensino médio), não existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 1,990$; $p = 0,738$) entre as medianas do desempenho geral e a escola de ensino médio. Esses resultados são diferentes dos de Andrade e Corrar (2008) em relação ao desempenho dos alunos e sua origem escolar secundária. Observou-se que há diferenças significativas nas médias ($x^2 = 172,19$; $p = 0,000$), e os autores inferiram que os estudantes de escolas privadas possuem desempenhos maiores do que os estudantes de escolas públicas.

Para a variável FE12 (horas de estudo semanal extraclasse) existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 26,725$; $p = 0,000$) entre as medianas do desempenho geral e as horas de estudo semanal extraclasse. Na análise dos postos médios, houve um aumento gradativo, conforme o aumento do número de horas de estudo. A faixa “nenhuma, apenas assisto as aulas”, com posto médio de 107,80, e a faixa de “mais de dez horas de estudo”, posto médio com de 206,82, revelam a importância dessa variável no desempenho acadêmico. Logo, os acadêmicos que se dedicam mais, possuem melhor desempenho. Esses resultados coadunam com os de Andrade e Corrar (2008), em que o teste indicou que a quantidade de horas dedicadas aos estudos apresenta relação direta com o desempenho acadêmico ($x^2 = 178,79$; $p = 0,000$).

Para a variável FE13 (experiência profissional) existem diferenças estatisticamente significativas ($x^2 = 11,540$; $p = 0,042$) entre as medianas do desempenho geral e a experiência profissional. Esses resultados diferem do estudo de Caiado e Madeira (2002), pois nesse estudo os coeficientes de correlação linear, entre a média final de curso e a experiência profissional não foram estatisticamente significativos e próximos de zero.

Com base nos resultados dos testes de significância estatística, resultantes da análise de *Kuskal Wallis*, é possível inferir sobre o teste da primeira hipótese da pesquisa: H1 – Existem diferenças estatisticamente significativas entre as médias do desempenho acadêmico geral dos discentes e os fatores externos da Ifes. É possível aceita-la parcialmente, pois há relação estatisticamente significativa entre desempenho acadêmico e os seguintes fatores externos: nível de instrução do pai, horas de estudo semanal extraclasse e experiência profissional. Os demais fatores externos (gênero, estado civil, membros da família, *status* da residência, jornada de trabalho, participação na renda familiar, renda familiar mensal, nível de instrução da mãe, escola do ensino médio) não indicaram influência estatisticamente significativa no desempenho acadêmico.

4.3 Modelagem de equações estruturais

O modelo proposto com valores R^2 é apresentado na Figura 4, definido pela técnica de estimação de covariância de SEM-PLS.

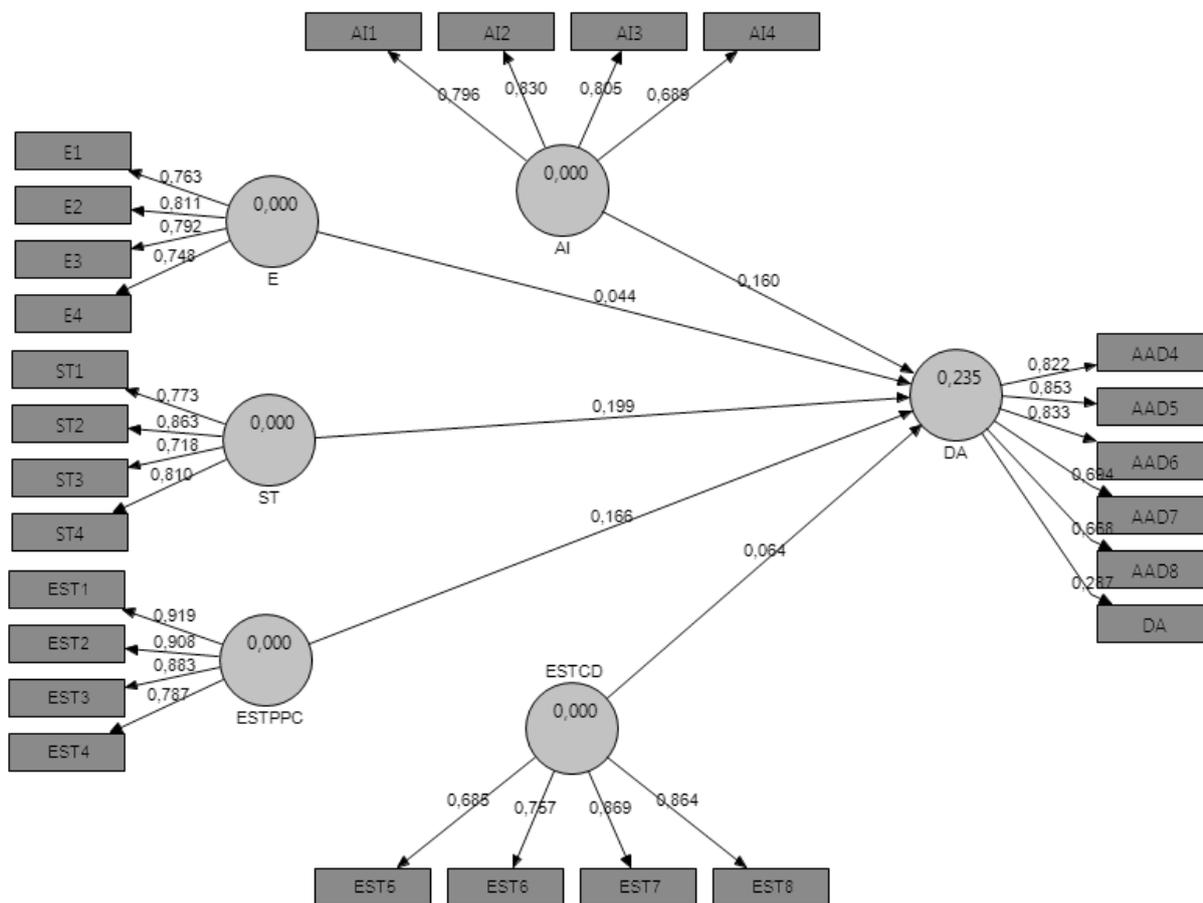


Figura 4. Modelo proposto com valores R^2 – SEM/PLS

As variáveis AAD1 (pontualidade nas aulas), AAD2 (frequência das aulas) e AAD3 (participação nas aulas) foram retiradas do modelo, pois não apresentaram validade convergente suficiente. Após esses ajustes, seguem os testes de mensuração do modelo.

4.4 Testes de validação e adequação de modelo SEM-PLS

Na Tabela 4, verificam-se os indicadores de confiabilidade do modelo SEM-PLS – variância média extraída (AVE) e confiabilidade composta. Segundo Hair *et al.* (2005), estas estimativas servem para avaliar se os indicadores especificados são suficientes para representar as variáveis latentes. O valor recomendável para a AVE é de 0,50 e para a confiabilidade composta de 0,70.

Tabela 4

Índices de adequação do modelo SEM-PLS

Construto	AVE	Confiabilidade Composta	R Square	Alfa de Cronbach	Comunalidade	Redundância
Ambiente Interno	0,6114	0,8623	0,000	0,7905	0,6114	0,000
Estrutura	0,6067	0,8604	0,000	0,7870	0,6067	0,000
Sistema Técnico	0,6067	0,8708	0,000	0,8048	0,6286	0,000
Estratégia PPC	0,7673	0,9293	0,000	0,8983	0,7673	0,000
Estratégia CD	0,6363	0,8739	0,000	0,8126	0,6363	0,000
Desempenho Acad.	0,5179	0,8566	0,2355	0,8132	0,5179	0,0413

Nota-se, na Tabela 4, em relação aos índices de adequação do modelo para validade convergente, que, para a variância média extraída (AVE), não há indicadores com valores inferiores a 0,50, permitindo que o modelo seja aceito. Em relação aos coeficientes de confiabilidade composta, todos os indicadores encontram-se acima de 0,70, o que representa 50% da variância, considerando o tamanho da amostra com 295 casos. Esses valores são significativos ao nível de 0,05, conforme prescrito por Hair *et al.* (2005).

Para testar a validade discriminante, verificou-se a correlação entre as variáveis latentes, conforme demonstrado na Tabela 5. Segundo Hair *et al.* (2005), as correlações entre as variáveis devem ser inferiores a 0,95.

Tabela 5

Valores de correlação dos construtos de primeira ordem

Descrição	Ambiente Interno	Estrutura	Sistema Técnico	Estratégia PPC	Estratégia CD	Desempenho Acadêmico
Ambiente Interno	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Estrutura	0,3302	1,000	0,000	0,000	0,000	0,3211
Sistema Técnico	0,3056	0,6281	1,000	0,4811	0,4229	0,3807
Estratégia PPC	0,4983	0,4697	0,000	1,000	0,5408	0,3763
Estratégia CD	0,5734	0,3656	0,000	0,000	1,000	
Desempenho Acad.	0,348	0,000	0,000	0,000	0,000	1,000
AVE	0,6114	0,6067	0,6067	0,7673	0,6363	0,5179

Verifica-se na Tabela 5 que não há correlação acima de 0,95 entre os construtos de primeira ordem que excedem em magnitude a raiz quadrada da AVE, indicando validade discriminante do modelo. Para finalizar a adequação do modelo, calculou-se o Índice de *Goodness-of-Fit* proposto por Tenenhaus *et al.* (2005). Neste estudo o modelo SEM/PLS atingiu um índice de 0,3821 acima do mínimo de 0,36, como recomendado por Wetzels e Odekerken-Schröder (2009) para as áreas de Ciências Sociais e Comportamentais. Após estas etapas de validação, segue a discussão do modelo estrutural e o teste de hipóteses.

4.5 Análise das relações ou caminhos (*path*)

O teste do Modelo Estrutural é avaliado segundo os índices de ajustamento e coeficientes obtidos. Estes demonstram significância com base nos valores correspondentes ao teste “t” para o caminho (*path*) utilizado no modelo, sendo aceitáveis aqueles acima de 1,96, conforme Hair *et al.* (2005). Efetuou-se a análise de *bootstrapping*, gerando N = 2000 sub-amostras diferentes, cada uma com n = 295 observações, como recomendado por Hair *et al.* (2005). A análise de relação ou caminhos é demonstrada na Tabela 6.

Tabela 6

Valores calculados do modelo estrutural

Relação Estrutural	Valor	t-valor	Hipótese	p-valor
Ambiente Interno → Desempenho Acadêmico	0,160	2,190	H2	0,029*
Estrutura → Desempenho Acadêmico	0,044	0,635	H3	0,525
Sistema Técnico → Desempenho Acadêmico	0,199	3,009	H4	0,003**
Estratégia PPC → Desempenho Acadêmico	0,166	2,002	H5	0,045*
Estratégia CD → Desempenho Acadêmico	0,064	0,848	H6	0,396

Onde: *Significante $p < 0,05$ / **Significante $p < 0,01$.

Conforme a Tabela 6, os valores acima de 1,96 para os coeficientes de caminho são: ambiente interno com t-valor = 2,190, sistema técnico com t-valor = 3,009 e estratégia do Projeto Pedagógico do Curso com t-valor = 2,002. Os construtos estrutura (t-valor = 0,635) e estratégia do corpo docente (t-valor = 0,848) não apresentaram significância. A partir dos resultados encontrados, podem-se analisar as hipóteses elaboradas para esta pesquisa.

Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator ambiente interno no desempenho acadêmico dos discentes, com p-valor = 0,029, assim aceitam-se H2. Embora a variável latente apresente significância estatística baixa, com um efeito direto de 0,16, os resultados corroboram os resultados de Paiva e Lourenço (2011), que obtiveram efeito direto de 0,22 ao p-valor = 0,004. No entanto, neste estudo se propôs investigar todo o ambiente interno institucional, enquanto os autores citados se propuseram a analisar estritamente o ambiente de sala de aula.

Não existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator “estrutura no desempenho acadêmico dos discentes”, com p-valor = 0,525; assim, rejeita-se H3. Esse resultado não coaduna com o estudo de Andriola (2009), que melhores estruturas institucionais proporcionaram maiores notas no Exame Nacional de Desempenho Estudantil (Enade).

Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator “sistema técnico no desempenho acadêmico dos discentes”, com p-valor = 0,003; assim, aceita H4. A pesquisa reforça parte dos resultados de Weathersbee (2008), que relacionou a estrutura tecnológica com o desempenho dos alunos em teste de Leitura, Matemática e Ciências. Das três situações, verificou influência significativa ($p = 0,000$) nos testes de Leitura dos discentes do oitavo ano.

Existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator Projeto Pedagógico de Curso no desempenho acadêmico dos discentes, com p-valor = 0,045, assim aceita-se H5. Apesar de uma relação baixa (0,166), os resultados reforçam a pesquisa de Araújo, Camargos e Camargos (2013), pois as variáveis relativas à formulação das disciplinas possuem correlações positivas e significativas com o desempenho acadêmico.

Não existe influência estatisticamente positiva e significativa do fator “estratégia do corpo docente no desempenho acadêmico dos discentes”, com p-valor = 0,396; assim, rejeita-se H6. Miranda (2011) constatou um coeficiente de regressão significativo e correlação positiva e significativa entre qualificação acadêmica e desempenho no Enade, o que não pode ser confirmado nesta pesquisa.

5. Considerações Finais

Este estudo buscou averiguar a influência de fatores contingenciais no desempenho acadêmico dos discentes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição Federal de Educação Superior. Das variáveis relativas aos fatores externos, as que se mostraram influentes no desempenho acadêmico dos discentes pesquisados foram: nível de instrução do pai ($x^2 = 15,660$; $p = 0,016$); horas de estudo semanal extraclasse ($x^2 = 26,725$; $p = 0,000$); e experiência profissional ($x^2 = 11,540$; $p = 0,0402$). As demais variáveis externas não se revelaram influentes, aceitando-se assim parcialmente a H1.

Estes resultados coadunam com os de Andrade e Corrar (2008), que constataram influência estatisticamente significativa para as variáveis “instrução do pai” e “horas de estudo semanal extraclasse”. Por outro lado, não convergem com os resultados de Freitas (2004) para a variável “nível de instrução do pai”, pois nesse estudo o autor não encontrou influência estatisticamente significativa no rendimento acadêmico. Também não coadunam com o estudo de Caiado e Madeira (2002), que para a variável experiência profissional, nesse estudo, os coeficientes de correlação linear, entre a média final de curso e experiência profissional, não foram estatisticamente significativos e próximos de zero.

Dos fatores do ambiente institucional da Ifes pesquisada, foram confirmadas, com indicação de influência no desempenho acadêmico dos discentes, as hipóteses H2 (ambiente interno), com um efeito direto de 0,16 a $p = 0,029$; H4 (sistema técnico), com um efeito direto de 0,166 a $p = 0,003$; e H5 (estratégia do Projeto Pedagógico do Curso), com um efeito direto de 0,199 a $p = 0,045$. Portanto, a H3 (estrutura) e a H6 (estratégia do corpo docente) não foram confirmadas com indicação de influência no desempenho acadêmico dos discentes do curso de Ciências Contábeis da Ifes pesquisada. Chama a atenção que a variável corpo docente não tenha indicado influência no desempenho acadêmico dos discentes, especialmente se for considerado que mais de 50% do corpo docente desta Ifes é formado por doutores.

Assim, conclui-se que dos fatores contingenciais pesquisados, em relação aos fatores externos, os que influenciam o rendimento acadêmico do discente são instrução do pai, horas de estudo semanal extraclasse e experiência profissional. No que concerne ao ambiente institucional da IFES pesquisada, os fatores do ambiente interno, sistema técnico e estratégia do Projeto Pedagógico de Curso mostraram-se influenciadores do desempenho acadêmico dos discentes do curso de Ciências Contábeis. No entanto, estas conclusões devem levar em conta o corte seccional realizado na coleta dos dados e não podem ser estendidas para além dos respondentes da pesquisa, nem mesmo para outros cursos da Ifes pesquisada.

Recomenda-se que futuras pesquisas verifiquem a validade dos construtos em outros ambientes institucionais. Outras variáveis podem ser incluídas, como tipos de disciplinas, desempenho em questões discursivas e objetivas, aspectos motivacionais dos acadêmicos, atividades profissionais exercidas. Recomenda-se, ainda, expandir o estudo para instituições de ensino superior de outras regiões do país, públicas ou privadas, a fim de verificar se há influência dessas variáveis nessas IES e fazer uma análise comparativa. Adicionalmente, os dados coletados nesta pesquisa podem ser analisados sob óticas e técnicas estatísticas diferentes, no intuito de verificar se isso resulta em conclusões distintas.

Referências

- Andrade, J.X., & Corrar, L.J. (2008). Condicionantes do desempenho dos estudantes de contabilidade: evidências empíricas de natureza acadêmica, demográfica e econômica. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 1(1), pp. 62-74.
- Andriola, W.B. (2009). Fatores institucionais associados aos resultados do Exame Nacional de Desempenho Estudantil (ENADE): Estudo dos Cursos de Graduação da Universidade Federal do Ceará. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio em Educación*, 7(1), pp. 22-49.

- Araújo, E.A.T., Camargos, M.A., & Camargos, M.C.S. (2013). Desempenho Acadêmico de Discentes do Curso de Ciências Contábeis: Uma análise dos seus fatores determinantes em uma IES Privada. *Contabilidade Vista & Revista*, 24(1), pp. 60-83.
- Bates, T. (2003). *Managing technological change*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Boezerooij, P. (2006). *E-learning strategies of higher education institutions: an exploratory study into the influence of environmental contingencies on strategic choices of higher education institutions with respect to integrating e-learning in their education delivery and support processes*. Czech Republic: Cheps/University of Twente.
- Boezerooij, P., Van Der Wende, M., & Huisman, J. (2007). The need for e-learning strategies: higher education institutions and their responses to a changing environment. *Tertiary Education and Management*, 13(4), pp. 13-330. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/13583880701535471>.
- Burns, T. & Stalker, G.M. (1961). *The Management of Innovation*. London: Tavistock.
- Caiado, J., & Madeira, P. (2002). Determinants of the academic performance in undergraduate courses of the accounting. *Munich Personal Repec Archive*, n. 2199. posted 12.
- Chenhall, R.H. (2003). Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, 28(2), pp. 127-168.
- Chenhall, R.H. (2007). Theorizing contingencies in management control systems research. In: Chapman, C. S., Hopwood, A. G., & Shields, M. D. (eds.). *Handbook of Management Accounting Research*. Oxford, UK: Elsevier. pp 163-205.
- Chin, W.W. (1995). Partial least squares is to LISREL as principal components analysis is to common factor analysis. *Technology Studies*, 2(2), pp. 315-319.
- Chin, W.W., & Newsted, P.R. (1999). Structural equation modeling analysis with small samples using partial least squares. *Statistical strategies for small sample research*, 1(1), pp. 307-341.
- Cooper, D.R., & Schindler, P.S. (2011). *Métodos de pesquisa em administração*. 10 ed. Porto Alegre: Bookman.
- Cunha, J.V.A., Cornachione Jr., E.B., De Luca, M.M.M., & Ott, E. (2010, julho) Modéstia de alunos de graduação em Ciências Contábeis sobre o desempenho acadêmico: uma análise pela ótica da teoria da autoeficácia. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 10.
- Donaldson, L. (1999). Teoria da contingência estrutural. In: Clegg, S. R., Hardy, C., & Nord, W. R. *Handbook de estudos organizacionais: modelos e análise e novas questões em estudos organizacionais*. São Paulo: Atlas. pp 105-133.
- Donaldson, L. (2001). *The contingency theory of organizations*. California: Sage.
- Eckel, P.D., Couturier, L., & Luu, D.T. (2005). *Peering around the bend: The leadership challenges of privatization, accountability, and market-based state policy*. Washington, DC: American Council on Education.
- Fagundes, J.A., Soler, C.C., Feliu, V.R., & Lavarda C.E.F. (2008). Proposta de pesquisa em contabilidade: considerações sobre a Teoria da Contingência. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 13(2), pp. 2-13.
- Ferreira, I., Cabral, J., & Saraiva, P. (2010). An integrated framework based on the ECSI approach to link mould customers' satisfaction and product design. *Total Quality Management*, 21(12), pp. 1383-1401. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/14783363.2010.530791>.

- Fornell, C., & Larcker, D.F. (1981). Evaluating Structural Equations Models with unobserved variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), pp. 6-21. DOI: <https://doi.org/10.2307/3151312>.
- Freitas, A.A.M. (2004). Acesso ao ensino superior: estudo de caso sobre características de alunos do ensino superior privado. *Revista Inter Ação*, 29(2), pp. 267-282. DOI: <https://doi.org/10.5216/ia.v29i2.1416>.
- Freitas, A.L.P., & Arica, G.M. (2008). A auto avaliação de IES: um modelo para a avaliação das disciplinas curriculares segundo a percepção do corpo discente. *Revista Iberoamericana de Educación*, 44(7), pp. 1-15.
- Frezatti, F., & Leite Filho, G.A. (2003, setembro). Análise do relacionamento entre o perfil de alunos do curso de Contabilidade e o desempenho satisfatório em uma disciplina. *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação em Administração*, Atibaia, SP, Brasil, 27.
- Gil, A.C. (2011). *Didática do Ensino Superior*. São Paulo: Atlas.
- Guerra, A.R. (2007). *Arranjos entre fatores situacionais e sistema de contabilidade gerencial sob a ótica da teoria da contingência*. Dissertação de Mestrado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. (2005). *Análise multivariada de dados*. 5ª ed. São Paulo: Bookman.
- Hammond, N. (2003). Learning technology in higher education in the UK: trends, drivers and strategies. In: Van Der Wende, M., & Van Der Ven, M. (eds). *The use of ICT in Higher Education: a mirror of Europe*. Utrecht: Lemma Publishers. pp 109-122.
- Lawrence, P., & Lorsch, J. (1967). Differentiation and integration in complex organizations. *Administrative Science Quarterly*, 12(1), pp. 1-30.
- Miranda, G. J. (2011). *Relações entre as qualificações do professor e o desempenho discente nos cursos de graduação em Contabilidade no Brasil*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Morgan, G. (1996). *Imagem da organização*. São Paulo: Atlas.
- Morosini, M.C. (2000). *Professor do ensino superior: identidade, docência e formação*. Brasília: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais.
- Murillo, F.J. (2003). Investigaciones sobre eficacia escolar en iberoamérica. *Revista Electrónica Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 1(1), pp. 1-14.
- Paiva, M.O.A., & Lourenço, A.A. (2011). Rendimento acadêmico: Influência do autoconceito e do ambiente de sala de aula. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 27(4), pp. 393-402.
- Pfeffer, J. (2003). *The external control of organizations: a resource dependence perspective*. California: Stanford University Press.
- Rizzatti, G. (2002). *Categorias de análise de clima organizacional em universidades federais brasileiras*. Tese de Doutorado, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Siegel, S., & Castellan Jr, N.J. (2006). *Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento*. 2ª ed. Porto Alegre: Artmed.
- Silva, A.C.R. (2008). Ensino da contabilidade: alguns aspectos sugestivos e críticos da graduação após resultado do exame nacional de desempenho dos estudantes (Enade) 2006. *Revista Universo Contábil*, 4(3), pp. 82-94.
- Singh, G., O'donoghue, J., & Worton, H. (2005). A study into the effects of elearning on higher education. *Journal of University Teaching & Learning Practice*, 2(1), Article 3.

- Stoll, L., & Fink, D. (1999). *Escola eficaz: nuestras escuelas: reunir la eficacia y la mejora*. Barcelona: Editora Octaedro.
- Tenenhaus, M., Chatelin, Y.M., & Lauro, C. (2005). PLS path modeling. *Computational Statistics & Data Analysis*, 48(1), pp. 159-205. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.csda.2004.03.005>.
- Vianna, H.M. (2000). *Avaliação educacional*. São Paulo: IBRASA.
- Weathersbee, J.C. (2008). *Impact of technology integration in public schools on academic performance of Texas School Children*. Master's Degree Thesis, Texas State University, USA, 2008.
- Wetzels, M., Odekerken-Schroder, G., & Van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: guidelines and empirical illustration. *MIS Quarterly*, 33(1), pp. 177-195.
- Woodward, J. (1965). *Industrial organization: theory and practice*. London: Oxford University Press.

Ao Mestre com Carinho: o Bom Professor Sob a Ótica dos Discentes de Ciências Contábeis da Geração Y

Resumo

Objetivo: destacar as características de um bom professor na visão dos discentes de Ciências Contábeis da Geração Y.

Método: esta pesquisa se caracteriza com quantitativa, em que a coleta de dados ocorreu por meio de questionário aplicado presencialmente em duas Instituições de Ensino Superior privadas e uma pública, tendo sido obtidas 265 respostas válidas.

Resultados: os principais achados indicam que os discentes consideram em ordem de importância as seguintes características de seus docentes: conhecimento e domínio de conteúdo; clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo; relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior; e atributos pessoais dos docentes. Com relação às instituições de ensino, observaram-se diferenças nas percepções dos discentes da pública com relação às privadas pesquisadas.

Contribuições: os resultados obtidos neste estudo são importantes para a autoavaliação dos educadores e para as próprias instituições de ensino, tanto para a contratação dos professores como para sua avaliação, a fim de promover e/ou fortalecer a formação continuada, contribuindo ao seu corpo docente suprir as expectativas discentes.

Palavras-chave: Geração Y; Curso de Ciências Contábeis; Características do Bom Professor; Tecnologia no Ensino Superior.

Bárbara Francielli Caleffi Guelfi

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná e Auxiliar Contábil na Organização Contábil Cascavel. **Contato:** Rua Castro Alves, 2141, 1º andar, Centro, Cascavel/PR, CEP: 85810-100.
E-mail: babi.bfcg@gmail.com

Renato Cezar Tumelero

Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná e Supervisor de Departamento Pessoal na Nutrisul S/A Produtos Alimentícios. **Contato:** Rua Araribóia, apartamento 02, La Salle, Pato Branco/PR, CEP: 85.505-036.
E-mail: renatot05@gmail.com

Ricardo Adriano Antonelli

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná e Professor na Universidade Tecnológica Federal do Paraná. **Contato:** UTFPR, Câmpus Pato Branco, Km 1, Pato Branco/PR, CEP: 85503-390.
E-mail: ricardoantonelli@yahoo.com.br

Simone Bernardes Voese

Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina e Professora na Universidade Federal do Paraná. **Contato:** Av. Prefeito Lothário Meissner, 632, UFPR/PPGCONT, Curitiba/PR, CEP: 80210-170.
E-mail: simone.voese@gmail.com

1. Introdução

A expansão do ensino superior brasileiro, nos últimos anos, é percebida com mais intensidade, principalmente por alguns fatores, como, por exemplo, a abertura de novas Instituições de Ensino Superior (IES) e credenciamento de novos cursos, o que vem refletir em uma crescente demanda por docentes. Importante destacar que toda esta expansão no ensino é reflexo essencialmente de ações governamentais, que buscam promover o acesso da população à educação, tais como a criação do Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades federais (ReUni); Plano Nacional de Assistência Estudantil (PNAES); Programa Universidade para Todos (ProUni); e ainda o Financiamento Estudantil (Fies).

Neste âmbito, de acordo com Cunha e Pinto (2009), a expansão do ensino superior traz algumas consequências, das quais se destaca a chegada de estudantes cada vez mais heterogêneos, como a faixa etária, os estilos cognitivos, na escolarização prévia, nas motivações e expectativas. Tal fato incumbe aos docentes estarem cada vez mais preparados, tornando sua tarefa mais complexa e imprevisível. Neste contexto, especificamente na área contábil, Miranda, Casa Nova e Cornacchione (2012) indicam que o perfil docente da contabilidade que é exigido pelo contexto vigente é complexo e necessita pesquisa, análise e discussão.

Considerando o aumento da complexidade nas tarefas docentes, algumas pesquisas buscam compreender melhor as características de um bom professor na ótica discente, como, por exemplo, Lowman (2007), Pan, Tan, Ragupathi, Booluck, Roope Ip (2009) e Nogueira, Casa Nova e Carvalho (2012). Cabe destacar também os resultados da pesquisa de Reichelad e Arnon (2009), que concluíram a pluralidade do perfil do bom professor, variando de acordo com o público discente, proporcionando uma série de futuras pesquisas.

Nos últimos anos, pesquisas têm como objeto de estudos os discentes da Geração Y, que, de acordo com Lipkin (2010), são conhecidos como a Geração da Internet ou a iGeração, nascidos entre os anos de 1980 e 2000, na era da tecnologia, aquela que muda continuamente. Neste sentido, os integrantes da Geração Y representam os filhos da tecnologia, aqueles que nasceram totalmente imersos no ambiente digital.

Nogueira *et al.* (2012) destacam que os discentes nascidos na era da tecnologia da informação (TI), a conhecida Geração Y, quando ingressam no ensino superior defrontam-se com docentes de gerações anteriores (*Baby Boomers* e Geração X), os quais não tiveram a mesma formação tecnológica por terem se desenvolvido em um período menos tecnológico. A Geração Y traz consigo algumas características, como por exemplo, possui maior proteção dos pais; são orientados ao trabalho em equipe, confiantes, encaminhados para realização do sucesso, multitarefas; e possuem facilidade com a tecnologia (MCalister, 2009).

Neste sentido, Treml, Pereira e Rank (2013) relatam que, na situação do ensino, há cada vez mais uma maior necessidade de se trabalhar de forma conjunta, em sistemas interdependentes e colaborativos, o que exige dos docentes estarem atentos aos perfis de seus alunos, além de estarem aptos ao convívio em suas atividades laborais com pessoas que apresentam características e experiências distintas, influenciadas muitas vezes por diferente formação, valores e ainda por serem de diferentes gerações. Sendo assim, os autores afirmam que tem sido um desafio a busca por entender melhor as pessoas da Geração Y, a fim de obter subsídios e meios para atraí-las e retê-las nesses ambientes.

Na área contábil, de acordo com Antonelli, Colauto e Cunha (2012), nos últimos anos, os profissionais veem uma maior necessidade de aprimoramento de seus conhecimentos, que se acentuou com as recentes alterações na legislação societária brasileira de 2007 e a convergência das normas de contabilidade às normas internacionais. Estas alterações impulsionaram e obrigaram os profissionais da área contábil e as corporações de forma geral, a manusearem um maior número de informações para assegurar aos gestores respostas rápidas, precisas e fidedignas. Consequentemente, essas necessidades organizacionais se refletiram diretamente na educação. Medeiros e Oliveira (2009) relatam que as novas atribuições esperadas do perfil do trabalhador têm aumentado as exigências no processo de formação que visam desenvolver competências de educabilidade, de relacionamentos e aquelas classificadas como básicas nos diferentes campos de conhecimento.

Considerando o exposto, uma das formas de os docentes compreenderem melhor a Geração Y é por meio do estudo da opinião desta geração com relação as características de um bom professor, conseguindo assim o aperfeiçoamento da prática docente, conforme relatado por Nogueira *et al.* (2012). Os resultados da pesquisa realizada em IES de São Paulo e Paraná dos autores anteriormente citados trazem importantes contribuições para a academia, como, por exemplo, as características de maior importância em um bom professor reveladas são o domínio do conteúdo e clareza nas explicações. Porém, ciente da impossibilidade de generalização dos resultados, a presente pesquisa é motivada pelo objetivo de entender a visão dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis, especificamente da cidade de Pato Branco (PR), além de compará-la com a de acadêmicos de outras regiões.

Além disso, as diversas carreiras provenientes do curso de Ciências Contábeis têm sido consideradas as mais rentáveis de 2017, segundo Kometani (2017), como analista de compras, analista contábil, analista de planejamento financeiro, analista de planejamento tributário, entre outros. Para a autora, com a crise econômica, as empresas continuam com os orçamentos restritos, buscando equilibrar as contas ao cortar despesas e limitar os gastos com o quadro de funcionários, o que enaltece ainda mais a importância do profissional da contabilidade dentro das organizações contemporâneas. Desta forma, ressalta a necessidade de aprimorar as características que possam induzir como facilitador do processo de ensino e aprendizagem, estimulando a qualificação de futuros profissionais e como consequência o aprimoramento da área.

Neste contexto destacam-se dois pontos importantes que são tratados neste estudo: a heterogeneidade e anseios da Geração Y no que tange ao uso de tecnologias e no processo de ensino e aprendizagem; e a necessidade de maior preparo dos docentes frente as mudanças do ensino, em especial, de seu público. Estes dois pontos permeiam a questão de pesquisa do estudo: **Quais as características do bom professor sob a ótica dos discentes de Ciências Contábeis da Geração Y?** Desse modo, o estudo tem como objetivo principal avaliar as características do bom professor na visão dos discentes de Ciências Contábeis da Geração Y.

Essa pesquisa se justifica ao contribuir com a discussão da diferença de gerações entre docentes e discentes de Ciências Contábeis. Além disso, apresenta avanços em relação à pesquisa de Nogueira *et al.* (2012), primeiramente pela consideração mais abrangente de tecnologia utilizada no ambiente de sala de aula e por, segundo, a busca para entender eventuais percepções diferentes e similares por meio de características dos respondentes, buscando promover uma maior consolidação das características do bom professor na visão do discente do curso de Ciências Contábeis. Tais avanços podem contribuir para que os docentes possam entender as preferências de seus discentes, contribuindo para o processo de ensino e aprendizagem.

O artigo está estruturado em quatro seções além da introdução. Primeiro, apresenta-se o marco teórico e após a trajetória metodológica. Depois são apresentadas a análise dos resultados, as conclusões e as recomendações para pesquisas futuras.

2. A Geração Y e as Características do Bom Professor

Nos últimos anos, pesquisas buscam entender as características da Geração Y, como, por exemplo, Worley (2011), que em seu trabalho observou na Geração Y uma maior proximidade com os seus pais, o que gera um aumento de confiança. Para o autor, essa maior proximidade incentivou os pais a orientarem seus filhos para o sucesso na vida adulta, por meio de trabalho duro e melhor aproveitamento acadêmico. Para Trembl *et al.* (2013), a Geração Y tem se tornado foco de inúmeras pesquisas, por ser a geração mais recente a entrar no mercado de trabalho e também nos cursos profissionalizantes e por possuir características extremamente diferenciadas dos *Baby Boomers* e da Geração X.

Diante do exposto, além de entender as características da Geração Y, torna-se importante identificar o conceito de bom professor em sua concepção. Neste sentido, as IES têm buscado avaliar seus professores, por meio de questionários aplicados a seus discentes. Para Strassburg (2002), tais avaliações não estão centradas unicamente na melhoria do ensino, mas também em características docentes, como, por exemplo, se o professor sabe representar bem (artista); se o professor é uma pessoa carismática e sabe envolver o aluno; se o professor é flexível ou faz o que a direção ou coordenação determina; e verificar se o professor é bem visto pelos alunos. Porém, segundo o autor, algumas IES procuram verificar se está sendo alcançado o nível de aprendizado necessário por parte dos alunos, ou seja, é dado maior ênfase ao conteúdo e aprendizado.

Segundo a visão de Marques, Oliveira, Nascimento e Cunha (2012), o conceito de um bom professor carrega em si uma crítica comum ao olhar científico, que é o aspecto subjetivo do adjetivo “bom”. Independentemente dessa crítica, trata-se de um conceito com importantes implicações pedagógicas. Para os autores, o aluno faz a sua própria construção do que seja um “bom professor”, mas essa construção está localizada em um contexto histórico-social e, por isso, não é fixa, modificando-se conforme mudam as necessidades dos seres humanos situados no tempo e no espaço.

Buscando desvendar as características de um bom professor, Lowman (2007) apresenta o modelo bidimensional de efetividade do ensino. O modelo surgiu de acordo com as suas observações de um grupo de 25 professores exemplares, em uma série de matérias em diversas faculdades da Carolina do Norte e da Nova Inglaterra no início dos anos 1980. No referido modelo do autor, a qualidade do ensino é resultado da habilidade do professor universitário tanto em criar o “estímulo intelectual” (Dimensão I) como “empatia interpessoal” (Dimensão II) com os estudantes. Para o autor, a excelência em uma dessas habilidades pode assegurar ensino efetivo com alguns estudantes. Porém, quando existe por parte do professor o domínio das duas dimensões, existem grandes chances do docente ser excepcional e impactar uma grande quantidade de alunos.

No modelo de Lowman (2007), na Dimensão I, existem dois componentes: (i) clareza na apresentação do professor que é relacionada com **o que se apresenta**; e (ii) impacto emocional estimulante sobre os alunos, relacionado com o **modo** que o material é apresentado. Logo, parte-se do pressuposto que o professor conhece o conteúdo que está lecionando. Portanto, o professor que consegue dominar o conteúdo e transmiti-lo com clareza terá grandes possibilidades de atingir o objetivo de transmitir o conhecimento.

Na sequência, o autor relata que a Dimensão II trata da consciência que o professor tem dos **fenômenos interpessoais** e de sua **habilidade em se comunicar** com os estudantes, de modo a aumentar a motivação, o prazer e o aprendizado autônomo.

Importante destacar que, de acordo com Lowman (2007), o fato de apenas memorizar fatos e dados isolados não significa conhecimento e domínio do conteúdo. Na verdade, o docente tem conhecimento e domínio do conteúdo quando consegue “passar” pelo conteúdo, realizando análises em diversos ângulos, comparando e confrontando conceitos. O autor relata que, além da clareza na explicação, é importante que o professor exemplar consiga envolver o aluno, por meio de sua voz, gestos e movimentos que chame e mantenha a atenção do aluno, despertando a emoção pela aprendizagem.

Na literatura existem alguns trabalhos, como o de Nogueira *et al.* (2012) que busca identificar as características do bom professor pela ótica dos discentes da Geração Y do curso de Ciências Contábeis. Seus resultados indicam que a Geração Y preza por um bom relacionamento entre o professor e aluno, além de demonstrar interesse na utilização de tecnologia pelos professores.

Segundo Oro, Santana e Rausch (2013), nos cursos de Ciências Contábeis, assim como outros cursos universitários, existem docentes que vêm das mais diversas atividades profissionais, ingressando na carreira docente na maioria das vezes sem o conhecimento prévio acerca dos processos de ensinar e de aprender. Posteriormente, tais docentes acabam desenvolvendo suas habilidades docentes na forma de “tentativa e erro”. Neste âmbito, Oro *et al.* (2013) pesquisaram as características dos considerados “bons professores” para os discentes do curso de Ciências Contábeis. Os resultados obtidos evidenciam que o docente mais mencionado como “bom professor” domina o conteúdo, desenvolve aulas dinâmicas, explica bem, é motivador e dedicado, além de manter boa relação com os alunos.

Em uma vasta pesquisa entre os anos de 1993 até 2005, Puentes (2005) relacionou os seis assuntos mais discutidos na temática do *status* profissional dos professores, os quais são relacionados a seguir: (i) a conceitualização da profissionalização docente; (ii) os aspectos integrantes do processo de profissionalização; (iii) as etapas na profissionalização; (iv) as condições indispensáveis ou necessárias para a profissionalização; (v) os saberes, conhecimentos, competências e desempenhos considerados necessários à profissão; (vi) os problemas que afetam a profissionalização, além de outros. Para o autor, o item (v) ocupa um lugar de destaque na lista, o que remete a importância do assunto.

Posteriormente, Puentes, Aquino e Quillici Neto (2009), com o objetivo de analisar e compreender as diferentes classificações e tipologias sobre os conhecimentos, saberes e competências necessários ao exercício da docência, classificaram onze estudos levantados que representam uma parte modesta das pesquisas realizadas nas duas últimas décadas. Para os autores, as onze tipologias pesquisadas não apresentaram diferenças significativas, visto que, para todos eles a profissionalização da docência compõe-se de três ingredientes fundamentais, mas não suficientes: de saber, de saber-fazer e de saber-ser, apresentados na forma de saberes, de conhecimentos ou de competências.

Com os resultados de Puentes *et al.* (2009), posteriormente Miranda *et al.* (2012) buscaram avaliar os saberes predominantes nos docentes percebidos como “professores-referência” pelos alunos de um curso de graduação em Ciências Contábeis de uma universidade pública brasileira. Os autores concluíram que as principais razões para escolha dos docentes de referência foram didática ou metodologia de ensino, atitudes e qualidades pessoais do professor.

Nesse sentido, Nogueira *et al.* (2012) construíram um instrumento com base nos resultados das pesquisas de Marsh (1991), Lowman (2007) e Pan, Tan Ragupathi, Booluck, Roop e Ip (2009), que relaciona quesitos dos considerados bons professores. Em complemento, os autores incluíram questões sobre a utilização de tecnologia, com base nas pesquisas de Whale (2006) e Kemshal-Bell (2001). A importância da inserção de assertivas da tecnologia já é prevista por Perrenoud (2000), que indica como uma das competências necessárias para se ensinar no século XXI é o uso pelos docentes de novas tecnologias.

Na mesma linha, Mainart e Santos (2010) - citam a importância dos docentes de estarem preparados para interagir com as novas tecnologias no ambiente de trabalho, estimular e facilitar a difusão da informática educacional, fornecendo subsídios para a elaboração de projetos pedagógicos, de acordo com a disciplina e o nível escolar dos alunos. Os autores ainda relatam a necessidade do professor em propiciar condições de aprimoramento quanto ao uso da informática no processo de ensino e aprendizagem de todos os alunos, inclusive aqueles que apresentam necessidades especiais, sempre ponderando as possibilidades da utilização de *softwares* nos projetos e atividades pedagógicas. Diante do exposto, o instrumento do estudo de Nogueira *et al.* (2012) é utilizado como base da presente pesquisa, com pequenas adequações com relação ao uso da tecnologia em sala de aula.

3. Metodologia

O presente estudo trata-se de uma replicação do estudo de Nogueira *et al.* (2012), que foi aplicada aos discentes do curso de Ciências Contábeis de quatro universidades (três do Paraná e uma de São Paulo). A escolha do instrumento citado foi motivada pelos testes e validações já realizadas no instrumento, que possui capacidade de captar as características de um bom professor sob a ótica discente, contribuindo assim para a compreensão do trabalho dos docentes universitários. Cabe destacar que foram acrescentadas ao instrumento questões sobre a utilização da tecnologia no ambiente de sala de aula, para que se possa analisar a influência delas sobre a percepção do que seja um bom professor pelos respondentes.

Para a coleta de dados, foi aplicado o questionário presencialmente aos discentes do curso de Ciências Contábeis de três Instituições de Ensino Superior da cidade de Pato Branco (PR), sendo uma pública e as outras duas privadas, respectivamente nas seguintes datas: (i) IES 1 – 17 e 18/7/2014; (ii) IES 2 – 24/7/2014 e (iii) IES 3 – 05/8/2014. O questionário empregado é uma adaptação do que foi utilizado na pesquisa de Nogueira *et al.* (2012). O instrumento está dividido em duas partes, sendo a primeira sobre informações pessoais (gênero, idade, atuação profissional entre outros) e a segunda parte direcionará para a descrição de quais características se atribuem a um bom professor. O instrumento foi aprimorado com algumas questões de caracterização do respondente e com a inserção de assertivas sobre a utilização da tecnologia para que se possa analisar a influência delas sobre a descrição do bom professor feita pelos respondentes. Tais aprimoramentos do instrumento têm como objetivo a busca por entender melhor as percepções dos discentes, por meio de características que possam influenciar a divergência de opiniões, auxiliando assim o docente em conhecer seus alunos, e contribuindo para a qualidade do ensino.

Com relação ao instrumento, especificamente sua segunda parte, as respostas estão em uma escala tipo *Likert* adaptada de 10 pontos, variando de 1 (menos relevante) até 10 (mais relevante). As 35 assertivas da segunda parte do instrumento estão segregadas em quatro grupos e duas dimensões, conforme proposto por Lowman (2007). O instrumento final aplicado é detalhado no apêndice deste artigo.

Tabela 1

Descrições dos grupos do questionário.

Dimensão I “Clareza na apresentação do professor” e “impacto emocional estimulante sobre os alunos”	Grupo 1	Conhecimento e domínio de conteúdo
	Grupo 2	Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo
Dimensão II “Consciência que o professor tem dos fenômenos interpessoais e de sua habilidade em comunicar-se com os estudantes”	Grupo 3	Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior
	Grupo 4	Atributos pessoais dos docentes

Fonte: adaptado de Lowman (2007)

A população é composta por 458 acadêmicos do curso de Ciências Contábeis das Instituições de Ensino Superior da cidade de Pato Branco (PR). O questionário foi aplicado em sala de aula, presencialmente, com a obtenção de 329 respostas, sendo que destes, 265 são válidos e 64 foram não válidos. Dos 64 não válidos, 11 questionários são de respondentes não pertencentes à Geração Y e 53 são de questionários respondidos de forma incompleta. Para a classificação de quais respondentes são da Geração Y, utilizou-se a definição de Tapscott (1999) e Lipkin (2010), considerando apenas os nascidos entre os anos de 1980 até 2000.

Antes de iniciar as análises estatísticas no instrumento, Field (2009) cita a importância de checar a confiabilidade da escala. Neste sentido, optou-se pelo coeficiente Alfa de *Cronbach*, com valor ideal mínimo de 0,7, podendo ser aceito 0,6 para pesquisas exploratórias (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 1998).

Na verificação da confiabilidade de escala por meio do coeficiente Alfa de *Cronbach* foi realizada nos grupos e posteriormente no instrumento, com os seguintes valores: Grupo 1 (0,855); Grupo 2 (0,788); Grupo 3 (0,931); Grupo 4 (0,825) e o Instrumento (0,922). Como pode-se observar, todos os valores obtidos são aceitáveis, comprovando assim a confiabilidade de escala do modelo. Importante salientar que o pressuposto do coeficiente de Alfa de *Cronbach* foi atendido em todas as situações (correlações entre os itens devem ser positivas).

A análise estatística ocorreu em três passos: (i) avaliação da normalidade e homogeneidade das variâncias; (ii) avaliação das médias dos grupos considerados; e (iii) comparação dos grupos segregando a amostra por características coletadas. No terceiro item da análise, foram utilizados testes não paramétricos de comparação de médias, como o teste *Kruskal-Wallis* e o teste de hipóteses de *Mann-Whitney*.

4. Análise dos Resultados

4.1 Caracterização da Amostra

A primeira parte do instrumento aplicado é composto por questões de caracterização do respondente. Nesse sentido, algumas características foram coletadas e sintetizadas dos 265 elementos da amostra, conforme a seguir:

- quanto ao gênero, observa-se uma predominância das mulheres (59,62%) comparadas aos homens (40,38%);
- com relação a faixa etária, existe uma predominância de jovens de até 25 anos (77,74%), segregado em “até 19 anos” com 20,00% e “de 20 a 25 anos” com 57,74%;
- também foi questionado aos respondentes se possuíam outro curso de graduação concluído, que, de acordo com as respostas, constata-se que 90,19% não possuem e 6,04% informaram já terem cursado Administração;
- quanto ao ano/período que os acadêmicos estavam cursando no momento da coleta de dados, observa-se que a maioria está nos dois últimos anos do curso (60,38%), sendo: “1º ano ou 1º/2º período” com 14,72%; “2º ano ou 3º/4º período” com 24,91%; “3º ano ou 5º/6º período” com 32,83% e “4º ano ou 7º/8º período” com 27,55%;
- com relação as horas trabalhadas por semana, observa-se que a grande maioria (80,75%) exerce atividade profissional acima de 30 horas semanais, indicando a alta empregabilidade e carga horária de trabalho dos acadêmicos. Importante salientar que apenas 7,55% informou não trabalhar;
- por último, dos 265 respondentes, 85 são da IES pública (32,07%), enquanto o restante estuda em IES privadas (67,92% - 180).

De acordo com as caracterizações da amostra, observam-se algumas similaridades com a pesquisa de Nogueira *et al.* (2012), sendo: (i) com relação ao ano/período dos acadêmicos, a maioria dos respondentes encontram-se nos dois últimos anos; e (ii) mais de 75% dos discentes trabalham mais que 30 horas semanais. Cita-se que a faixa etária também é similar ao estudo, devido a ambos considerarem apenas os discentes da Geração Y.

4.2 Análise das características de um bom professor

Para realizar a análise das características de um bom professor na visão dos discentes da Geração Y, primeiramente foram calculadas as médias, desvios-padrão e medianas de cada assertiva, bem como dos quatro grupos do instrumento, segregados nas Tabelas 2 e 3. Na primeira tabela, constam os grupos relacionados a Dimensão I e na segunda os grupos relacionados a Dimensão II do modelo de Lowman (2007).

Tabela 2

Análise univariada das assertivas e dos Grupos da Dimensão I

Dimensão	Grupo	Codificação	Questão	Análise Assertivas			Análise Grupos		
				Média	Desvio Padrão	Mediana	Média	Desvio Padrão	Mediana
Dimensão I	Grupo 1	Q1.1	Ter conhecimento da teoria do assunto que está lecionando	9,4	1,2	10,0	9,3	1,1	10,0
		Q1.2	Ter conhecimento da prática do assunto que está lecionando	9,2	1,1	10,0			
		Q1.3	Saber fazer a ligação entre a teoria e a prática	9,3	1,1	10,0			
		Q1.4	Ter domínio do conteúdo que está ensinando	9,4	1,0	10,0			
	Grupo 2	Q2.1	Capacidade de explicar (didático)	9,3	1,1	10,0	9,0	1,3	10,0
		Q2.2	Ser claro nas explicações	9,3	1,2	10,0			
		Q2.3	Vir preparado para todas as aulas (Conteúdo predefinido)	8,8	1,4	9,0			
		Q2.4	Capacidade de despertar o interesse dos alunos pelo conteúdo	8,8	1,3	9,0			

Fonte: do estudo

De acordo com a Tabela 2, observa-se a grande importância nas características do Grupo 1, resultado este alinhado com a pesquisa de Nogueira *et al.* (2012, p. 45), que citam que “o conteúdo aparece como primeira característica mais relevante, seguida da capacidade de explicar. Sendo assim, analisando as características isoladamente, os bons professores são aqueles que, além de conhecer o conteúdo, transmitem-no de forma clara aos alunos”. Na análise dos grupos também se observa a pequena variabilidade das respostas, ou seja, os discentes possuem opinião muito próxima entre eles.

Os resultados aqui encontrados corroboram com outras pesquisas, como a de Miranda, Casa Nova e Cornacchione (2012), pois comprovaram que os docentes de referência são aqueles que apresentam melhores avaliações em três saberes: conhecimento didático, domínio do conteúdo e saberes experimentais. Na mesma linha, os resultados de Marques, Oliveira e Nascimento (2012) evidenciaram que nível de conhecimento, didática e segurança foram os atributos mais valorizados na definição de competência de um bom professor pelos discentes de Ciências Contábeis.

Na sequência, é realizada a análise da Dimensão II, a qual é segregada no Grupo 3, que busca avaliar o relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior, além do Grupo 4, que avalia os atributos pessoais docentes, conforme Tabela 3.

Tabela 3

Análise univariada das assertivas e dos Grupos da Dimensão II

Dimensão	Grupo	Codificação	Questão	Análise Assertivas			Análise Grupos		
				Média	Desvio Padrão	Mediana	Média	Desvio Padrão	Mediana
Dimensão II	Grupo 3	Q3.1	Ter entusiasmo para transmitir o conteúdo	8,7	1,4	9,0	8,4	1,6	9,0
		Q3.2	Ser dinâmico nas aulas	8,7	1,4	9,0			
		Q3.3	Ser bem-humorado nas aulas	8,0	1,8	8,0			
		Q3.4	Ser atencioso com os alunos	8,7	1,4	9,0			
		Q3.5	Ser acessível aos alunos	8,8	1,4	9,0			
		Q3.6	Ser amigável com os alunos	8,0	1,8	8,0			
		Q3.7	Ser respeitoso com os alunos	9,2	1,2	10,0			
		Q3.8	Ser compreensivo com os alunos	8,6	1,6	9,0			
		Q3.9	Ser simpático com os alunos	7,9	1,8	8,0			
		Q3.10	Ser dedicado a profissão	9,1	1,2	9,0			
		Q3.11	Ser exigente	8,5	1,4	9,0			
		Q3.12	Ser paciente	8,4	1,4	8,0			
		Q3.13	Ser prestativo	8,6	1,4	9,0			
		Q3.14	Ser desafiador	8,1	1,5	8,0			
		Q3.15	Preparar bem o material utilizado nas aulas	9,0	1,3	9,0			
		Q3.16	Ser culto	8,1	1,7	8,0			
		Q3.17	Ser organizado	8,8	1,3	9,0			
		Q3.18	Dar <i>feedback</i> (retorno) das notas rapidamente	8,3	1,6	9,0			
		Q3.19	Utilizar recursos como vídeos ou músicas em sala de aula	7,6	2,0	8,0			
		Q3.20	Utilizar o conteúdo da internet (indicar sites, <i>blogs</i> , etc.)	7,9	1,8	8,0			
		Q3.21	Utilizar e-mail para se comunicar com os alunos	8,6	1,6	9,0			
		Q3.22	Permitir os alunos utilizar computador na sala de aula (<i>notebooks</i>)	7,8	2,1	8,0			
		Q3.23	Utilizar <i>softwares</i> para dinâmicas (planilhas eletrônicas, <i>softwares</i> contábeis)	7,9	2,0	8,0			
Grupo 4	Q4.1	Ter beleza física	3,7	3,1	2,0	5,9	3,1	7,0	
	Q4.2	Ser asseado (bem vestido, cabelo penteado, sempre arrumado)	5,5	2,9	6,0				
	Q4.3	Ter tom de voz agradável	6,6	2,7	7,0				
	Q4.4	Ter letra legível ao escrever no quadro e nas correções por ele feitas	7,7	2,2	8,0				

Fonte: do estudo

Na Tabela 3 observa-se uma menor média nas assertivas do Grupo 4. Isso indica a uma primeira vista, que os atributos pessoais dos docentes não têm tanta relevância quanto às outras características pesquisadas. Destaca-se também a alta variabilidade das respostas obtidas, pois os desvios-padrão foram relativamente altos quando comparados aos obtidos na Tabela 2. Tais resultados indicam que a percepção discente com relação aos atributos da Dimensão II não é uniforme, tendo assim desvios tanto para maior importância quanto para menor.

Com a realização da análise conjunta das Tabelas 2 e 3, pode-se observar uma maior média nas assertivas pertencentes ao Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo) e em segundo lugar as do Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo). Já as assertivas do Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes) foram as que obtiveram menor média e maior disparidade entre as respostas. Tais resultados são congruentes aos de Nogueira *et al.* (2012, p. 46) que citam:

Esses achados contribuem para dar início ao processo de desaparecimento do mito que o professor popular é o melhor professor. Mesmo os alunos valorizando essa relação pessoal com o professor, eles demonstram que somente essa variável não é suficiente para caracterizar um bom professor: de nada adianta conversar com os alunos e ser simpático, se na sala de aula não diz aquilo que realmente eles estão interessados em saber (conteúdo).

Considerando os indicativos expostos anteriormente em relação à relevância dos grupos na ótica dos discentes, torna-se necessária a realização de testes estatísticos de comparação de médias, a fim de comprovar se tais diferenças absolutas podem ser consideradas também estatisticamente válidas.

Para a realização da comparação das médias entre os grupos, com o objetivo de ordená-las pela intensidade das respostas, primeiramente foram apuradas as médias de cada grupo e, posteriormente, foi verificada a normalidade e a homogeneidade de variância dos dados, por meio dos testes *Kolmogorov-Smirnov* e *Levene*, respectivamente. No teste de normalidade, com nível de significância de 5% para todas as competências, foi rejeitada a hipótese nula (H_0), relatando a não normalidade dos dados, para os quatro grupos. Em relação ao teste de *Levene*, observa-se também que os dados não possuem homogeneidade de variâncias. Diante disso, devido a não normalidade dos dados, foi necessária a utilização de uma técnica não paramétrica para avaliar as eventuais diferenças entre as médias.

Para a verificação da existência de diferenças estatisticamente significativas entre os grupos, foi utilizado o teste não paramétrico de *Kruskal-Wallis*; quando encontrada, aplicou-se o teste de hipóteses de *Mann-Whitney* para verificar em que grupo(s) existia(m) a diferença detectada pelo teste anterior. Para todos os testes, foi utilizado nível de significância de 5% e aplicada à correção de *Bonferroni* quando a subamostra era considerada grande (Field, 2009).

Na comparação entre os grupos, o teste não paramétrico de *Kruskal-Wallis* indicou a existência de diferença estatisticamente significativa. Com isso, foi necessária a análise *post hoc* por meio do teste de hipóteses de *Mann-Whitney* com correção de *Bonferroni* em todos os efeitos com um nível de significância de 0,0083 [0,05/6], indicando a diferença estatística entre todos os grupos quando comparados [G1-G2; G1-G3; G1-G4; G2-G3; G2-G4 e G3-G4]. Tais resultados indicam que a amostra considera mais importante que os seus docentes tenham “Conhecimento e domínio de conteúdo” (Grupo 1), seguido da “Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo” (Grupo 2), do “Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior” (Grupo 3) e, por último, dos “Atributos pessoais dos docentes” (Grupo 4).

Cabe destacar o segundo grupo em ordem de importância, representado pela “Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo” (G2), nos quais pesquisas indicam a falta de preparo dos docentes com a formação pedagógica, como Behrens (2011) e Lima, Oliveira, Araújo e Miranda (2015), afirmam que muitos professores ‘dormem contadores e acordam professores’, os quais ingressam no ensino universitário sem nenhuma formação pedagógica, aventurando-se em uma docência do ensaio e erro por muitos anos. Tal visão também é corroborada com outros pesquisadores, como Imbernón (2011) e Lapini (2012). Com isso, de um lado, observa-se a grande importância para os discentes de características docentes, das quais os próprios docentes não tiveram preparo e formação anterior.

4.3 Comparação dos grupos com segregação da amostra

Com a utilização dos testes não paramétricos de *Kruskal-Wallis* e *Mann-Whitney* é possível avaliar as respostas por grupo com as assertivas de caracterização da amostra. Primeiramente, é analisada a relação dos grupos pelo gênero, conforme Tabela 4.

Tabela 4

Grupos por gênero

Grupo	Média por gênero		Resultado teste <i>Mann-Whitney</i>
	Masculino	Feminino	
Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo)	9,19	9,37	=
Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo)	8,74	9,24	≠
Grupo 3 (Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior)	8,09	8,60	≠
Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes)	5,78	5,93	=

Fonte: elaborado pelo autor

Como se pode observar na Tabela 4, não existe diferença estatística com relação à importância das características de um bom professor relacionadas tanto com o “Conhecimento e domínio de conteúdo” quanto aos “Atributos pessoais dos docentes”, quando comparada à visão dos respondentes do gênero masculino com os de feminino. Porém, tanto no Grupo 2 (“Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo”) quanto no Grupo 3 (“Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior”), os respondentes do gênero feminino consideram mais importantes tais características do que os respondentes do gênero masculino. Para Nogueira *et al.* (2012) as integrantes do gênero feminino tendem a ser mais observadoras, o que explicaria a maior média destas no grupo dos atributos pessoais docentes, similarmente ao encontrado na presente pesquisa. Porém, no teste estatístico, observa-se que não há diferenças nas percepções entre os gêneros, em especial, nos atributos pessoais dos docentes.

Na sequência, outra análise realizada é a visão dos discentes com relação aos grupos de características de um bom professor, segregada pelos respondentes que já concluíram outra graduação, dos que estão em sua primeira graduação, conforme Tabela 5. A análise da referida assertiva deve-se ao fato de se esperar que acadêmicos com maior experiência acadêmica possam ter percepções diferentes de seus docentes quando comparados aos acadêmicos com menor experiência acadêmica, ou seja, aqueles que não possuem uma graduação já concluída.

Tabela 5

Grupos por outra graduação

Grupo	Média por outra graduação		Resultado teste <i>Mann-Whitney</i>
	Não	Sim	
Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo)	9,28	9,43	=
Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo)	9,02	9,14	=
Grupo 3 (Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior)	8,40	8,36	=
Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes)	5,79	6,58	=

Fonte: elaborado pelo autor

Como se pode observar na Tabela 5, para todos os grupos não existe diferença estatística quanto à importância das características docentes, quando comparada às respostas dos discentes que estão cursando a segunda graduação, dos que estão realizando a primeira.

A análise dos períodos/anos que os discentes estão cursando também foi alvo de análise, a fim de verificar se com o passar dos anos letivos a opinião dos discentes são diferentes, pois espera-se que, com o passar dos anos letivos, o graduado tenha um maior amadurecimento acadêmico, o que indicará uma mudança de percepção quanto aos atributos docentes. Neste sentido, o teste não paramétrico de *Kruskal-Wallis* indicou diferença apenas nos grupos 2 e 4, conforme Tabela 6.

Tabela 6

Grupos por ano/período

Grupo	Média por período/Ano				Resultado teste <i>Kruskal-Wallis</i>
	1° e/ou 2° Semestre / 1° Ano	3° e/ou 4° Semestre / 2° Ano	5° e/ou 6° Semestre / 3° Ano	7° e/ou 8° Semestre / 4° Ano	
Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo)	9,08	9,36	9,28	9,36	=
Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo)	8,69	8,98	9,12	9,17	≠
Grupo 3 (Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior)	8,32	8,45	8,44	8,33	=
Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes)	6,60	6,09	5,40	5,84	≠

Fonte: elaborado pelo autor

Com as diferenças detectadas, foi necessária a análise *post hoc* por meio do teste de hipóteses de *Mann-Whitney* com correção de *Bonferroni* em todos os efeitos com um nível de significância de 0,0083 [0,05/6], indicando as diferenças estatísticas demonstradas na Tabela 7.

Tabela 7

Grupos por período/ano segregado

Grupos	Média por Período/Ano					
	1-2	1-3	1-4	2-3	2-4	3-4
Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo)	=	=	=	=	=	=
Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo)	=	≠	≠	=	=	=
Grupo 3 (Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior)	=	=	=	=	=	=
Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes)	=	≠	=	=	=	=

Numeração dos períodos/anos: (1) = 1° e/ou 2° semestre / 1° ano; (2) = 3° e/ou 4° semestre / 2° ano; (3) = 5° e/ou 6° semestre / 3° ano e (4) = 7° e/ou 8° semestre / 4° ano

Fonte: elaborado pelo autor

Como se pode observar na Tabela 7, as diferenças dos Grupos 2 e 4 detectadas ocorrem entre os graduandos do primeiro ano (1º semestre/2º semestre) com os acadêmicos dos dois últimos anos, ou seja, 3º e 4º ano (do 5º ao 8º semestre). Com a realização da análise conjunta das Tabelas 6 e 7, pode-se afirmar que os alunos dos últimos anos de graduação consideram mais importante a clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo (Grupo 2) que os graduandos que estão no primeiro ano (ou 1º ou 2º semestre). Uma possível explicação para os achados refere-se à alta empregabilidade do curso de Ciências Contábeis, conforme citado por Dalongaro, Ramos e Azzolin (2016), o que pode indicar que alunos dos últimos períodos, por terem maiores chances de estarem atuando no mercado, prezam mais pelo tempo em sala de aula, devido ao tempo dedicado ao mercado, buscando assim um maior aproveitamento.

Na sequência, também foi analisada a relação entre as percepções dos discentes de IES públicas e privadas com os grupos das características dos docentes. Na Tabela 8, pode-se observar o resultado do teste não paramétrico de *Kruskal-Wallis*, que indicou a diferença estatística em três grupos, de modo que, apenas no Grupo 1 (“Conhecimento e domínio do conteúdo”), os acadêmicos das três IES consideram a relevância de tais características de forma igual estatisticamente.

Tabela 8

Grupos por IE

Grupos	Média por IE			Resultado teste <i>Kruskal-Wallis</i>
	IE Privada 1	IE Pública	IE Privada 2	
Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo)	9,48	9,38	8,98	=
Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo)	9,27	8,94	8,83	≠
Grupo 3 (Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior)	8,55	8,12	8,49	≠
Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes)	5,84	5,39	6,44	≠

Fonte: elaborado pelo autor

Com as diferenças detectadas, foi necessária a análise *post hoc* por meio do teste de hipóteses de *Mann-Whitney* com correção de *Bonferroni* em todos os efeitos com um nível de significância de 0,017 [0,05/3], indicando as diferenças estatísticas demonstradas na Tabela 9.

Tabela 9

Grupos por IE segregado

Grupos	Média por IE		
	1-2	1-3	2-3
Grupo 1 (Conhecimento e domínio de conteúdo)	=	=	=
Grupo 2 (Clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo)	≠	=	=
Grupo 3 (Relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior)	≠	=	≠
Grupo 4 (Atributos pessoais dos docentes)	=	=	≠

Numeração dos Períodos/anos: (1) = IE Privada 1; (2) = IE Pública e (3) = IE Privada 2

Fonte: elaborado pelo autor

Como se pode observar na Tabela 9, na comparação das IES privadas (1-3) não foram detectadas diferenças entre todos os grupos, ou seja, os discentes da IES privada 1 responderam em média estatisticamente igual aos da IES Privada 2. Porém, observar que quando comparadas as respostas dos alunos da IES Pública, divergências são detectadas. Considerando os dados das Tabelas 8 e 9, pode-se afirmar que os discentes da IES pública não consideram tão relevantes as características dos Grupos 2, 3 e 4, quando comparadas as percepções dos alunos das IES privadas. Esse resultado pode indicar uma maior necessidade dos alunos das IES privadas com relação à clareza das explicações, didática, preparo do conteúdo, relacionamento com seus docentes, uso da tecnologia e atributos pessoais dos docentes. Tais resultados podem ser provocados por diversos fatores, podendo ser mencionadas pesquisas no qual indicam que o perfil do aluno de instituições públicas e privadas são diferenciadas, conforme constatado por Freitas (2005), ao relatar que discentes de IESs privadas reúnem deficiências acadêmicas, carências socioeconômicas e limitações para a dedicação plena aos estudos, uma vez que são jovens que conciliam estudo e trabalho e que têm possibilidade de frequentar um curso superior. Adicionalmente, Soares, Poubel e Mello (2009) constataram que os discentes de instituições públicas apresentam melhor adaptação acadêmica do que os de instituições privadas.

Por último, foram comparadas as médias das características docentes obtidas no presente estudo com o estudo de Nogueira *et al.* (2012), conforme Tabela 10.

Tabela 10

Comparação das características docentes com estudo precedente

Característica Avaliada	Nogueira <i>et al.</i> (2012)	Pesquisa atual
Conhecimento da teoria	9,64	9,38
Capacidade de explicar	9,53	9,31
Ligação entre teoria e prática	9,47	9,26
Vir preparado para as aulas	9,31	8,79
Ser respeitoso	9,24	7,91
Capacidade de despertar o interesse	9,15	8,78
Ser atencioso	8,91	7,91
Ser compreensivo	8,34	7,91
Dar <i>feedback</i> rápido	8,28	8,31
Ser exigente	8,23	8,46
Utilizar <i>e-mail</i>	8,19	8,57
Ser paciente	8,17	8,40
Ser desafiador	8,09	8,14
Ser amigável	8,05	7,91
Ser bem humorado	7,99	7,91
Ser simpático	7,59	7,91
Utilizar <i>Internet</i>	7,54	7,86
Permitir alunos utilizar computador	6,84	7,85
Utilizar vídeos nas aulas	6,44	7,57
Ter tom de voz agradável	5,80	6,63
Ser asseado	5,36	5,52
Ter beleza física	2,02	3,69

Fonte: elaborado pelo autor

Como se pode observar na Tabela 10, a maioria das características docentes possuem médias próximas entre os estudos. Porém, observa-se que as maiores divergências ocorreram nas características relacionadas ao Grupo 4 da pesquisa (“atributos pessoais dos docentes”), que na análise deste estudo, obteve menor importância quando comparado aos outros grupos.

Por fim, é importante destacar que os resultados aqui obtidos são congruentes com pesquisas similares, realizadas em cursos de graduação de outras áreas, como, por exemplo, a pesquisa de Pereira e Nörnberg (2012), que avaliaram os requisitos para ser um bom professor e quais são os saberes pedagógicos necessários à docência na visão dos discentes dos cursos de Ciências Biológicas e Pedagogia. Os resultados indicaram como os principais requisitos docentes o domínio o conteúdo, formação continuada, valorização dos conhecimentos prévios e conhecimento de metodologias de ensino adequadas.

5. Conclusão

As transformações dos últimos anos no contexto das IES têm trazido mudanças de forma mais acelerada comparadas a outros segmentos, visto serem indissociáveis os avanços tecnológicos e científicos do processo educacional, sendo o processo de ensino e aprendizagem considerado como um dos pilares da IES e os maiores protagonistas deste processo são o aluno e o professor. Nesse sentido, é fundamental o conhecimento do ponto de vista desses dois atores, como, por exemplo, a percepção dos discentes com relação às características de seus professores (Vasconcelos, 2009; Vasconcelos, 2010; Miranda *et al.*, 2012).

De acordo com o exposto, este estudo se propôs a avaliar as características de um bom professor na visão dos discentes de Ciências Contábeis da Geração Y de duas IES privadas e uma pública de Pato Branco (PR). Para isso, foi replicado o instrumento de Nogueira *et al.* (2012), com pequenas adaptações.

Para o alcance do objetivo do estudo, utilizou-se uma abordagem quantitativa nos dados coletados, a fim de avaliar os resultados encontrados. É importante destacar que os quatro grupos de características docentes pesquisadas tiveram diferença estatística significativa entre todos eles. Ou seja, para os discentes da Geração Y, as características em ordem de importância são: (i) conhecimento e domínio de conteúdo – G1; (ii) clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo – G2; (iii) relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior; e (iv) atributos pessoais dos docentes – G4.

Tais resultados coincidem com os resultados de Miranda *et al.* (2012), que concluíram uma maior importância no conhecimento didático, domínio do conteúdo e saberes experienciais em sua pesquisa. Tais resultados indicam a grande necessidade do domínio do conteúdo e formação didática por parte do docente. Cabe destacar que a formação didática para os docentes, em especial da área de Ciências Contábeis, deve ser continuada, e preferencialmente, obtida em programas *stricto sensu*, tendo em vista que os cursos de graduação da área não os preparam para a docência. Importante citar que os resultados obtidos também são congruentes aos de Nogueira *et al.* (2012), em que os atributos de ter beleza física, ser asseado e tom de voz agradável foram menos valorizados pelos discentes.

Quando realizada a segregação da amostra pelas caracterizações do respondente e realização dos testes estatísticos para avaliar as eventuais diferenças entre as médias, alguns pontos interessantes foram descobertos. Primeiramente, observou-se que ambos os gêneros dão maior importância, de forma igualitária, para o conhecimento e domínio do conteúdo (G1), e menor importância, também de forma igualitária, para os atributos pessoais dos docentes (G4). Porém, para a clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo (G2) e para o relacionamento entre os acadêmicos e os docentes e a tecnologia em meio ao ensino superior (G3), as respondentes do gênero feminino consideram mais importante que os respondentes do gênero masculino. Isso indica que, para essa amostra, o gênero feminino preza mais por tais características. Para os docentes, essa informação pode ser importante, essencialmente na ocasião de possuir uma turma que o gênero feminino seja predominante, podendo assim adaptar-se ao perfil dos discentes.

Também foram comparadas as percepções dos discentes entre os anos/semestres. Constatou-se que os alunos dos últimos anos de graduação consideram mais importante a clareza nas explicações, didática e preparo de conteúdo (G2) que os graduandos que estão no primeiro ano (ou 1º ou 2º semestre). Com as devidas limitações de que a presente pesquisa não é um estudo longitudinal, uma possível explicação para tais resultados é de que ao passar dos anos letivos, os discentes esperam mais clareza e didática por partes dos seus docentes, motivados possivelmente pelo nível de dificuldade mais elevado das disciplinas dos últimos anos/semestres, situação esta que novamente se torna importante à formação pedagógica continuada dos docentes da área de Ciências Contábeis, a qual é deficitária segundo Lima *et al.* (2015). Além disso, já citado, devido à alta empregabilidade da área, alunos dos últimos períodos tendem a estarem mais inseridos ao mercado, o que para estes o tempo em sala de aula seria mais “precioso”.

A comparação entre as IES também foi realizada. Detectou-se que as características inerentes ao conhecimento e domínio de conteúdo (G1) são importante de forma igualitária tanto para os alunos de instituição privado quanto pública. Nos outros grupos de características, observa-se uma maior importância por partes dos discentes de IES privadas. Tais resultados indicam a diferença de alunos de tais instituições e, ainda, instrumentos de avaliação docente não podem ser generalizados, haja visto que os anseios discentes diferem entre IES.

Os resultados obtidos neste estudo são importantes para a autoavaliação dos educadores, primeiramente com relação e intensidade da avaliação das características docentes e, segundo, pelas características peculiares dos discentes da Geração Y. Importante também é a constatação da diferenciação entre acadêmicos de instituições diferentes e ainda, de anos/períodos diferentes. Tais divergências reforçam a necessidade de o professor estar em constante mutação, buscando suprir as expectativas de seus alunos. Além disso, há de se destacar que os resultados indicam não apenas a importância do domínio teórico docente, mas também a atualização docente com relação ao mercado, ou seja, as práticas mercadológicas, conforme também constatado por Miranda, Casa Nova e Cornacchione (2012).

Há de se ressaltar, conforme Silva, Kreuzberg e Rodrigues Júnior (2015), que a pós-graduação tem como papel principal a construção do conhecimento científico, além da formação de professores para o ensino superior. Porém, além de poucos programas de pós-graduação em Contabilidade no Brasil, apenas o da Universidade de São Paulo (USP) possui uma linha de pesquisa voltada ao ensino da contabilidade. Além disso, Nganga, Botinha, Miranda e Leal (2016) indicam que um baixo número de disciplinas relativas à formação de professores oferecidas pelos cursos de mestrado e doutorado em Ciências Contábeis e, ainda, quando oferecidas, em geral, são de caráter optativo. Tal constatação é preocupante, uma vez que existe um grande número de cursos de Contabilidade no País, porém apenas um de programa de pós-graduação voltado a formação pedagógica desses docentes.

Neste contexto, os resultados aqui discutidos podem ser importantes para as próprias IESs, primeiramente pela contratação dos professores, priorizando as características elencadas como mais importantes pelos respondentes do estudo. Além disso, as IES, por meio do instrumento utilizado nesta pesquisa, avaliam seus docentes e promove e/ou fortifica a formação continuada de seus docentes, objetivando que seu corpo docente supra as expectativas discentes.

Por fim, como limitação da pesquisa, é importante citar a impossibilidade de generalização dos resultados por conta do método de amostragem utilizado, que foi o não probabilístico, e pelo limite temporal, de modo que, a pesquisa foi realizada no ano de 2014. Como indicações para pesquisas futuras sugere-se: replicação deste estudo em uma amostra mais ampla, aplicação do instrumento em diferentes cursos de graduação, e em pós-graduação, e verificação das causas ou motivos para as diferenças encontradas entre as IES.

Referências

- Antonelli, R.A; Colauto, R.D; Cunha, J.V.A. (2012). Expectativa e Satisfação dos alunos de Ciências Contábeis com relação às Competências Docentes. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación – REICE*. 10(1), pp. 74-91.
- Behrens M.A (2011). Docência Universitária: formação ou improvisação? *Revista Educação*, 36(3), pp. 441-454. DOI: <http://dx.doi.org/10.5902/198464442976>.
- Cunha, M.I.; Pinto, M.M. (2009). Qualidade e educação superior no Brasil e o desafio da inclusão social na perspectiva epistemológica e ética. *Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos*. 90(226), pp. 571-591. DOI: <http://dx.doi.org/10.24109/2176-6681.rbep.90i226.474>.
- Dalongaro, R. B.; Ramos, C. S.; Azzolin, R. F. (2016). Estudo sobre a empregabilidade dos cursos de graduação no Brasil. Em URI (Org.), *Anais do Encontro Missionário de Estudos Interdisciplinares em Cultura - EMiCult*, São Luiz Gonzaga, RS, Brasil, 2.
- Field, A. (2009). *Descobrimo a Estatística usando o SPSS*. (2ª ed.) Porto Alegre: Artmed.
- Freitas, A. A. S. M. (2005). Acesso à Universidade: os alunos do ensino superior privado. *Estudos em Avaliação Educacional*, 16(31), pp. 153-168. DOI: <http://dx.doi.org/10.18222/ea163120052146>.
- Hair, J.F.Jr., Black, B., Babin, B., Anderson, R.E.; Tatham, R.L. (1998). *Multivariate data analysis*. (5ª ed.) New Jersey: Prentice Hall.
- Imbernón, F. (2011). *Formação docente e profissional: formar-se para a mudança e a incerteza*. São Paulo: Cortez.
- Kemshal-Bell, G. (2001). The Online Teacher: Final Report prepared for the Project Steering Committee of the VET Teachers and On-line Learning Project, ITAM, ESD, TAFENSW. *Department of Education and Training*, TAFE NSW.
- Kometani, P. (2017). Veja 20 profissões que estarão em alta em 2017, segundo especialistas - Empresas buscam profissionais que resolvam problemas e reduzam custos. Expectativa é que mercado melhore de acordo com a reação econômica do país. Recuperado em 11 de abril, 2017, de <http://g1.globo.com/economia/concursos-e-emprego/noticia/veja-20-profissoes-que-estarao-em-alta-em-2017-segundo-especialistas.ghtml>.
- Lapini, V.C. (2012). *Panorama da formação do professor em Ciências Contábeis pelos cursos stricto sensu no Brasil*. Ribeirão Preto: Universidade São Paulo
- Lima, F.D.C; Oliveira, A.C.L; Araújo, T.S.; Miranda, G.J. (2015). O choque com a realidade: dormi contador e acordei professor... *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación – REICE*. 13(1), pp. 49-67.
- Lipkin, N. (2010). *A Geração Y no trabalho: como lidar com a força de trabalho que influenciará definitivamente a cultura da sua empresa*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Lowman, J. (2007). *Dominando as técnicas de ensino / tradução Harue Ohara Avritscher; consultoria técnica Ilan Avrichir, Marcos Amatucci*. – 1ª. Ed. – 3. Reimp. – São Paulo: Atlas.
- Mainart, D.A.; Santos, C.M. (2010). A importância da tecnologia no processo ensino-aprendizagem. *Anais do Congresso Virtual Brasileiro – Administração*, 8.
- Marques, V.A.; Oliveira, M.C.; Nascimento, E.M.; Cunha, J.V.A. (2012). Atributos de um bom professor: um estudo sobre a percepção dos alunos de ciências contábeis. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 4(2), pp. 7-22. DOI: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v4i2.25970>.

- Marsh, H.W. (1991). Multidimensional Student's Evaluations of Teaching Effectiveness: A test of alternative higher-order structures. *Journal of Educational Psychology*. 83(2), pp. 285-296. DOI: 10.1037/0022-0663.83.2.285.
- McAlister, A. Teaching the millennial Generation. (2009). *American Music Teacher*. 40(3), pp. 13-15.
- Medeiros, A.C.P. e Oliveira, L.M.B. (2009). Análise das competências de ensino relevantes ao bom desempenho docente: um estudo de caso. *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, São Paulo, SP, Brasil, 33.
- Miranda, G.J.; Casa Nova, S.P.C.; Cornacchione J. (2012). Os saberes dos Professores-Referência no Ensino de Contabilidade. *Revista de Contabilidade e Finanças – USP*, 23(59), pp. 142-153. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772012000200006>.
- Nganga, C. S. N., Botinha, R. A., Miranda, G. J., Leal, E. A. (2016). Mestres e doutores em contabilidade no Brasil: uma análise dos componentes pedagógicos de sua formação inicial. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*. 16(1), pp. 83-99.
- Nogueira, D.R.; Casa Nova, S.P.C.; Carvalho, R.C.O. (2012). O bom professor na perspectiva da Geração Y: uma análise sob a percepção dos discentes de Ciências Contábeis. *Revista Enfoque Contábil*, 31(3), pp. 37-52. DOI: <http://dx.doi.org/10.4025/enfoque.v31i3.16895>.
- Oro, I.M.; Santana, A.G.; Rausch, R.B. (2013). Os saberes do “Bom Professor” de Ciências Contábeis na compreensão de acadêmicos da Geração Y. *Anais do Encontro de ensino e pesquisa em Administração e Contabilidade*, Brasília, DF, Brasil, 4.
- Pan, D.; Tan, G.S.H.; Ragupathi, K.; Booluck, K.; Roop, R.; Ip, Y.K. (2009). Profiling Teacher/Teaching Using Descriptors Derived from Qualitative Feedback: Formative and Summative Applications. *Research High Education*, 50(1), pp. 73-100. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/s11162-008-9109-4>.
- Pereira, I.D.M; Nörnberg, M. (2012). Saberes pedagógicos e a prática do bom professor: o que expressam acadêmicos em estágio dos cursos de Pedagogia e Ciências Biológicas. *Anais do ANPED SUL Seminário de Pesquisa em Educação da Região Sul*, Caxias do Sul, RS, Brasil, 9, pp. 1-15.
- Perrenoud, P. (2000). 10 Novas Competências para ensinar. Porto Alegre: Artmed.
- Puentes, R.V. (2005). Formação, Identidade e Profissionalidade do professor da Educação Básica e do Ensino Superior no contexto Ibero-americano: um estado da arte (1993-2005). Trabalho apresentado como parte da Mesa Redonda intitulada Formação, identidade e profissionalização do professor de educação básica e do ensino superior, no *Seminário Universidade, Educação Escolar e Formação de Professores*. Cuiabá, MT, Brasil.
- Puentes, R.V., Aquino, O.F.; Quillici Neto, A. (2009). Profissionalização dos professores: conhecimentos, saberes e competências necessários à docência. *Educar*, 34(1), pp. 169-184. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-40602009000200010>.
- Reichelad, N.; Arnon, S. (2009). A Multicultural view of the good teacher in Israel. *Teachers and Teaching: theory and practice*. 15(1), pp. 59-85. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/13540600802661329>.
- Silva, T.P.; Kreuzberg, F.; Rodrigues Júnior, M.M. (2015). Desempenho dos programas brasileiros de pós-graduação em contabilidade na tangente da pesquisa científica. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación – REICE*. 13(1), pp. 123-137.
- Strassburg, U. (2002). Avaliação do professor de Contabilidade Algumas considerações. *III Fórum Nacional de Professores de Contabilidade – FECAP*, São Paulo, SP, Brasil.
- Soares, A. B., Poubel, L. N., Mello, T. V. S. (2009). Habilidades sociais e adaptação acadêmica: um estudo comparativo em instituições de ensino público e privado. *Aletheia*. 29, pp. 27-42.

- Tapscott, D. *Growing up digital: the rise of the net generation*. New York: McGraw-Hill, 1999.
- Treml, E.E.Z.F.; Pereira, L.; Rank, S.M.W.(2013). Geração Y e processos de aprendizagem: um estudo exploratório em cursos profissionalizantes de administração e marketing do interior de Santa Catarina. *Anais do Congresso Internacional De Administração*. Ponta Grossa, PR, Brasil.
- Whale, D. (2006). Technology Skills a Criterion in Teacher Evaluation. *Journal of Technology and Teacher Education*, 14(1), pp. 61-74.
- Worley, K. Education College Students of the Net Generation. (2011). *Adult Learning, summer*. 22(3), pp. 31-39.
- Vasconcelos, M.L.M.C. (2009). A formação do professor do ensino superior (3ª edição). São Paulo, Niterói: Xamã, Intertexto.
- Vasconcelos, A.F. (2010). Fatores que influenciam as competências em docentes de ciências contábeis. Em ANPAD (Org.), *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, Rio de Janeiro, RJ, Brasil, 34.

Apêndice – Instrumento de Pesquisa Aplicado

Analise cada um dos itens (características) e atribua a eles um grau de relevância de 1 a 10 para indicar as características do “Bom Professor”. A classificação das notas deve ser considerada tomando por base que quanto mais perto de 10 estiver a nota dada mais relevante é esta característica, e quando mais próximo de 1 menos relevante ela é.

QUESTIONÁRIO	Totalmente Irrelevante					Totalmente Relevante				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ter conhecimento da teoria do assunto que está lecionando										
Ter conhecimento da prática do assunto que está lecionando										
Saber fazer a ligação entre a teoria e a prática										
Ter domínio do conteúdo que está ensinando										
2.1. Capacidade de explicar (didático)										
2.2. Ser claro nas explicações										
2.3. Vir preparado para todas as aulas (Conteúdo pré-definido)										
2.4. Capacidade de despertar o interesse dos alunos pelo conteúdo										
3.1. Ter entusiasmo para transmitir o conteúdo										
3.2. Ser dinâmico nas aulas										
3.4. Ser atencioso com os alunos										
3.5. Ser acessível aos alunos										
3.6. Ser amigável com os alunos										
3.7. Ser respeitoso com os alunos										
3.8. Ser compreensivo com os alunos										
3.9. Ser simpático com os alunos										
3.10. Ser dedicado a profissão										
3.11. Ser exigente										
3.12. Ser paciente										
3.13. Ser prestativo										
3.14. Ser desafiador										
3.15. Preparar bem o material utilizado nas aulas										
3.16. Ser culto										
3.17. Ser organizado										
3.18. Dar <i>Feedback</i> (resposta) das notas rapidamente										
3.19. Utilizar recursos como vídeos ou músicas em sala de aula										
3.20. Utilizar o conteúdo da internet (indicar sites, blogs, etc.)										
3.21. Utilizar e-mail para se comunicar com os alunos										
3.22. Permitir os alunos utilizar computador na sala de aula (notebooks)										
3.23. Utilizar <i>softwares</i> para dinâmicas (planilhas eletrônicas, <i>softwares</i> contábeis)										
4.1. Ter beleza física										
4.2. Ser asseado (bem vestido, cabelo penteado, sempre arrumado)										
4.3. Ter tom de voz agradável										
4.4. Ter letra legível ao escrever no quadro e nas correções por ele feitas										

Características do Respondente

Idade:

- Até 19 anos; 26 a 30 anos; 36 a 40 anos; 46 a 50 anos;
 20 a 25 anos; 31 a 35 anos; 41 a 45 anos; acima de 50 anos.

Gênero:

- Feminino Masculino

Já concluiu outra graduação?

- Sim Não Se sim, qual seria? _____.

Semestre ou ano que atualmente está cursando:

- 1º e/ou 2º Semestre / 1º Ano 5º e/ou 6º Semestre / 3º Ano
 3º e/ou 4º Semestre / 2º Ano 7º e/ou 8º Semestre / 4º Ano

Quantas horas por semana você trabalha?

- Não trabalho ;
 Trabalho até 20 horas por semana;
 Trabalho de 20 a 30 horas por semana;
 Trabalho mais que 30 horas por semana.

Comentários, críticas e sugestões. (Comentários que queira fazer e/ou características que faltaram no questionário, etc.)

Intenção dos Alunos em seguir carreira na Área de Contabilidade sob a Perspectiva da teoria do Comportamento Planejado

Resumo

Objetivo: Quais são as intenções dos alunos relacionadas à profissão e conseqüentemente a sua carreira ao fazerem o curso de graduação em Ciências Contábeis? Em face das diversas opções que o profissional da área tem no mercado, este estudo investiga os fatores que influenciam a intenção comportamental dos alunos de todas as fases de uma universidade federal do sul do país em seguir carreira na área contábil, sob sustentação da Teoria do Comportamento Planejado.

Método: A coleta de dados foi realizada por meio de questionário aplicado a 302 alunos. Para a análise dos dados, utilizaram-se estatística descritiva, análise fatorial e Equações Estruturais.

Resultados: Os resultados obtidos enfatizam que há relevância das opiniões de profissionais da área, amigos e namorado/esposo(a) para essa decisão. Infere-se também que os alunos não veem as carreiras da profissão contábil com reconhecimento de status e prestígio; que não têm boa remuneração; e que não há boas oportunidades disponíveis no mercado.

Contribuição: Os resultados da pesquisa contribuem para esclarecimento de fatores que podem influenciar de modo significativo a intenção dos alunos em seguir carreira na área em que estudam, podendo também fornecer subsídios em relação aos aspectos que precisam ser melhorados para estimular o interesse dos alunos.

Palavras-chave: Profissão, Carreira, Teoria do Comportamento Planejado, Contabilidade.

Edicreia Andrade dos Santos

Doutoranda em Contabilidade na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). **Contato:** Rua José João Martendal, 385, apto. 212, Trindade, Florianópolis/SC, CEP.: 88.040-420. **E-mail:** edicreiaandrade@yahoo.com.br

Ivanildo Viana Moura

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná (UFPR) e Professor de ensino superior na Uninter Educacional S/A. **Contato:** Rua 13 de Maio, 538, São Francisco, Curitiba/PR, CEP.: 80510-030. **E-mail:** ivm.bh.mg@gmail.com

Lauro Brito de Almeida

Pós-doutor em Controladoria e Contabilidade na Universidade de São Paulo (USP) e Professor na Universidade Federal do Paraná (UFPR). **Contato:** Av. Prof. Lothário Meissner, 632, 1º andar, Jardim Botânico, Curitiba/PR, CEP.: 80210-170. **E-mail:** gbrito@uol.com.br

1. Introdução

No processo de tomada de decisão em relação a qual profissão ou carreira seguir, muitos jovens encontram dificuldades, visto que são novas e estressantes situações a serem superadas (Safta, 2015). A escolha da profissão envolve uma decisão que poderá afetar para sempre o futuro do indivíduo, tornando necessário que haja muita reflexão a seu respeito, considerando todas as informações necessárias para uma conclusão sobre qual profissão e qual carreira seguir. Marion (2006) argumenta que uma decisão importante mal tomada pode prejudicar toda uma vida e, por isso, requer maior cuidado e análise profunda dos itens a serem considerados.

Nunes (2014) enfatiza que o indivíduo se vê em conflito com seus interesses e aptidões quando tem que decidir sobre algo importante, como a exemplo da decisão profissional. Gonzaga (2011), nessa linha declara que este processo é multifatorial e muito complexo, e uma vez que esses fatores dominam as preocupações dos adolescentes antes da tomada de decisão podem se tornar em preocupantes sintomas de estresse. Deste modo, indica-se que o jovem deve escolher sua profissão desde cedo, mesmo que ainda não tenha uma identidade formada, levando em conta que a escolha será definitiva e o acompanhará para toda a vida (Almeida & Pinho, 2008).

Dessa forma, conjectura-se que muitos jovens têm várias influências no cotidiano que lhes propiciam chegar ao momento da escolha da profissão e conseqüentemente da carreira, com alguma maturidade sobre o assunto. A esse respeito, Byrne, Willis e Burke (2012) afirmam que muitos jovens estudantes começam a fazer suas escolhas de carreira em um estágio relativamente cedo de suas vidas, tendo suprido muitas de suas aspirações educacionais e ocupacionais até o momento em que completam sua educação escolar.

No entanto, nem sempre o curso de graduação escolhido pelo estudante determina a carreira que ele irá seguir no mercado de trabalho, uma vez que algumas pessoas optam por ocupações diferentes das opções possibilitadas pela grade curricular cursada na universidade, ou não seguem até o final do curso escolhido, acarretando em evasão acadêmica. Assim, esses e outros aspectos dão origem a pesquisas empíricas que buscam entender e explicar os fatores que influenciam as pessoas na escolha da carreira. A este respeito, Bomtempo (2005) menciona que os motivos que determinam a escolha de curso ou carreira por estudantes vêm sendo avaliados em estudos de orientação profissional e de desenvolvimento de carreira, junto a uma área específica de atuação ou para um conjunto de áreas, e com estudantes de diferentes estágios.

Na área da Contabilidade, a escolha da carreira tem sido atribuída a muitos fatores, sendo que, no contexto atual, os novos desafios trazem preocupações, uma vez que o desenvolvimento econômico se baseia em decisões que são tomadas fundamentalmente em informações geradas e fornecidas pelos profissionais da contabilidade (Mbawuni & Nimako, 2015). Para Byrne, Willis e Burke (2012), a profissão contábil precisa ser altamente competitiva em relação às demais no que diz respeito a atrair estudantes capacitados, e a melhor maneira de se conseguir isso é compreendendo os fatores que determinam as escolhas de carreira dos alunos.

Marion (2006) apresenta algumas opções de carreira na área de Contabilidade, tais como: contador-geral, contador de custos, *controller*, subcontador, auditor interno, contador fiscal, entre outras. Deste modo, uma vez que a profissão possui várias opções a serem seguidas, surge a necessidade de identificar os motivos que levam o estudante de Ciências Contábeis a seguir, ou não, carreira nessa área.

Diante disso, tendo base nos fatores atitudinais, de norma subjetiva e controle comportamental percebido, a questão de pesquisa proposta para esse estudo é: **Qual a intenção dos alunos do curso de Ciências Contábeis de uma universidade federal do sul do Brasil em seguir carreira na área de Contabilidade?** Portanto, este estudo tem como escopo identificar qual a intenção dos alunos do curso de Ciências Contábeis de uma universidade federal do sul do Brasil em seguir uma carreira na área de contabilidade, sob sustentação teórica da Teoria do Comportamento Planejado (TCP).

A justificativa para a elaboração deste trabalho sustenta-se em 3 principais pilares, conforme Castro (1977): a importância, a originalidade e a viabilidade. Esta pesquisa apresenta-se importante pelo fato de que, uma vez identificados os fatores que levam os estudantes à escolha ou à rejeição de seguir uma das carreiras em Ciências Contábeis, os resultados podem fornecer subsídios em relação aos aspectos que precisam ser melhorados para estimular o interesse nas diversas carreiras, não só a de contador. Sua originalidade dá-se pelo fato de que as pesquisas sobre as carreiras na área contábil no Brasil ainda são incipientes, principalmente com a utilização de teorias da área de Psicologia e Técnicas Estatísticas. A viabilidade do trabalho dá-se devido ao fato de que, primeiramente, os pesquisadores são envolvidos com o assunto, além de que os dados foram coletados de forma gratuita.

Outra justificativa é o interesse de investigar a intenção dos alunos de todas as fases de formação acadêmica em Ciências Contábeis. Este interesse está em linha ao fato de que, nas Instituições de Ensino Superior (IES), pouca atenção é dada a intenções, comportamentos e atitudes necessárias para o aluno assumir o seu papel profissional (Shinyashiki, Mendes, Trevizan & Day, 2006). Além do mais, este estudo complementa a pesquisa de Santos e Almeida (2018), que investigou a intenção de 691 alunos concluintes do Estado do Paraná separados em amostras correspondentes às dez mesorregiões do estado (critério do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social - Iparde) em seguir carreira como contador(a). Entre os achados, os autores confirmaram diferenças entre as amostras das mesorregiões, justificadas, possivelmente, por fatores geográficos, econômicos, populacionais, entre outros.

2. Referencial Teórico e Hipóteses de Pesquisa

2.1 Teoria do Comportamento Planejado

O comportamento do ser humano é definido de várias maneiras, e a maioria das teorias existentes a respeito desse assunto enfatizam o indivíduo como *locus*, podendo sofrer impactos de fatores externos que geram influências concorrentes, mas cuja decisão final é dada pelo sujeito (Morris, Marzano, Dandy, & O'Brien, 2012). Entre as teorias utilizadas para prever as intenções comportamentais, encontra-se a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) ou *Theory of Planned Behavior* (Ajzen, 1991), que é uma extensão da Teoria da Ação Racional (TAR) (Fishbein & Ajzen, 1975).

A TAR teve sua origem na década de 1960 com os estudos de Fishbein (1963, 1967) e admite que os seres humanos são racionais e utilizam as informações disponíveis, avaliando as implicações de seus comportamentos a fim de decidirem por sua realização (Ajzen & Fishbein, 1980). Neste sentido, a TAR pressupõe que variáveis externas, tais como traços de comportamento, atitudes gerais e variáveis demográficas, estão relacionadas ao comportamento, sendo essa relação intermediada pelo uso racional da informação (Ajzen & Fishbein, 1980). O comportamento é entendido no momento em que são identificados os determinantes das intenções comportamentais: atitudes, que dizem respeito ao aspecto pessoal; e normas subjetivas, que se refere à influência social (Moutinho & Roazzi, 2010).

A TAR prediz que a intenção do sujeito será maior em realizar o comportamento na medida em que a sua avaliação quanto a ele for mais positiva (atitudes), e na medida em que perceber a aprovação das pessoas importantes para ele acerca da realização desse comportamento (norma subjetiva) (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen & Fishbein, 1980). Contudo, a TAR passou a ser questionada por não considerar fatores que são suscetíveis de influenciar as intenções e o comportamento dos indivíduos. Com isso, Ajzen (1991) elaborou a TCP como uma continuação do desenvolvimento da TAR, adicionando a variável “controle comportamental” percebida em uma tentativa de compreender as limitações do indivíduo para executar determinados comportamentos (Solikhah, 2014).

A TCP, assim como os demais modelos teóricos criados para prever o comportamento humano é focada na intenção comportamental por ser ela a variável direta que antecede o comportamento real. Portanto, o modelo TCP possui três variáveis, sendo a (i) atitude e (ii) normas subjetivas oriundas da TAR, e (iii) controle comportamental, percebida a variável que propiciou a extensão da TAR.

Ajzen (1991) desenvolveu a TCP com base na premissa de que o comportamento humano é definido por três tipos de crenças que são subjacentes às variáveis do modelo (atitude, normas subjetivas e controle comportamental percebido). As crenças são as seguintes: (i) crenças comportamentais, que dizem respeito às consequências prováveis de um comportamento; (ii) crenças normativas, relacionadas às expectativas de terceiros; e (iii) crenças de controle sobre fatores que impedem ou facilitam a realização de um comportamento. Assim, as três variáveis juntas, estando, ou não, no controle volitivo, são preditoras da intenção com relação ao comportamento real.

No contexto deste estudo, tem-se que as três variáveis (atitude, normas subjetivas e controle comportamental percebido) estão diretamente relacionadas com a intenção dos alunos do curso de graduação em Ciências Contábeis em seguir carreira na área contábil. Segundo o modelo TCP, a atitude é definida como sentimentos positivos ou negativos do indivíduo com relação à ação a ser realizada e é determinada pela avaliação de crenças sobre as consequências decorrentes do comportamento e sobre as oportunidades dessas consequências (Fishbein & Ajzen, 1975; Solikhah, 2014). Observa-se assim que quanto maior for a intenção dos estudantes em seguir carreira na área de Contabilidade, mais positiva será sua avaliação sobre essa ação. Assim, a primeira hipótese de pesquisa pode ser formulada do seguinte modo:

H1: A atitude influencia positivamente a intenção comportamental dos alunos de uma universidade federal do sul do Brasil em seguir uma carreira na área de Contabilidade.

A segunda variável da TCP, está relacionada com a percepção do indivíduo quanto à opinião das pessoas que são importantes para ele em relação ao comportamento que deve, ou não, ser realizado (Fishbein & Ajzen, 1975; Solikhah, 2014). Deste modo, se o indivíduo percebe que as pessoas que são importantes para ele acham que deve seguir carreira na área de contabilidade, automaticamente sua intenção em realizar esse comportamento será maior. Com base na segunda variável do modelo, tem-se a segunda hipótese de pesquisa:

H2: A norma subjetiva influencia positivamente a intenção dos alunos de uma universidade federal do sul do Brasil em seguir uma carreira na área de Contabilidade.

A terceira variável da TCP (controle comportamental percebido) se refere aos fatores que podem facilitar ou impedir o desempenho do comportamento (Ajzen, 1991). Assim sendo, se o aluno perceber que haverá recursos e oportunidades que facilitem as atividades relacionadas às suas funções na carreira contábil, a intenção dele de seguir essa carreira será maior. Apresenta-se então a terceira hipótese de pesquisa:

H3: O controle comportamental percebido influencia positivamente a intenção dos alunos de uma universidade federal do sul do Brasil em seguir uma carreira na área de Contabilidade.

2.2 Escolha da profissão e carreira

A trajetória profissional de uma pessoa é marcada por uma decisão muito importante, que é a escolha da profissão/carreira, sendo esse um processo que começa muito cedo na vida do indivíduo (Palos & Drobot, 2010). Safta (2015) argumenta que a escolha da profissão é como um rito de passagem da adolescência à idade adulta, na qual os jovens devem projetar-se para construir a vida futura. Para Gonzaga (2011), os interesses profissionais são aspectos importantes na trajetória profissional do adolescente, existindo a necessidade de estudos para a investigação e o mapeamento dos processos de inserção, desempenho, permanência nos cursos e prevenção da evasão acadêmica.

No que diz respeito às definições dos termos profissão e carreira, Tolfo (2002) destaca que, dentro das organizações, o termo carreira geralmente é associado tanto à ocupação quanto à profissão. Nesse sentido, nota-se que é comum confundir os termos tratando-os como sinônimos, contudo são palavras com significados diferentes. Diante desse aspecto, Nunes (2014) argumenta que, por estarem relacionados ao trabalho, profissão e carreira, geram a ideia de um único conceito e acabam sendo confundidos. Diante do exposto, é importante observar a diferença entre ambos para que se possa analisar o impacto de um e de outro na vida do indivíduo.

Para a definição de profissão, Nunes (2014) destaca que, para ser entendida como tal, necessita de conhecimentos específicos e de preparação mais intensa, havendo relação de trabalho, sendo que algumas delas permitem sua execução independente, sem a necessidade de vínculo empregatício, as quais se classificam como profissões liberais. Por sua vez, a definição de carreira, conforme Chanlat (1995), é algo recente, tendo surgido no decorrer do século XIX com a sociedade industrial capitalista liberal. De acordo com o autor, o avanço da carreira se faz no interior da disciplina profissional, à medida que o conhecimento e a experiência se acumulam e, portanto, a pessoa que aprende e se aperfeiçoa pode crescer na profissão. Para Tolfo (2002), na sociedade capitalista, a carreira está associada ao sucesso e à ascensão social, cuja trajetória se realiza como um caminho a ser trilhado profissionalmente, possibilitando progresso em posições ao longo do tempo.

Observa-se, portanto que, embora os termos “profissão” e “carreira” não tenham o mesmo significado, a carreira pode ser influenciada pela escolha da profissão. Teixeira e Gomes (2005) enfatizam que, na decisão de seguir determinada carreira, o indivíduo deve ter a capacidade de identificar seus interesses dentro da profissão, estabelecendo seus objetivos profissionais e traçando uma estratégia de ação para alcançá-los. Sob a perspectiva de Alniaçik, Alniaçik, Akçin, e Erat (2012), o indivíduo se identifica com a carreira na medida em que há o envolvimento de trabalho organizacional e profissional, relacionando também o grau de imersão nas atividades vinculadas à sua função dentro da organização, demonstrando necessidade de avanço e promoção.

No entanto, nem sempre a profissão definida na escolha do curso de graduação é a mesma na qual o indivíduo trilha sua carreira profissional. As razões que influenciam a escolha da profissão e carreira vêm sendo estudadas principalmente na área da Psicologia, acarretando abordagens relacionadas ao tema. A este respeito, Bomtempo (2005) menciona que os fatores psicológicos envolvidos no processo de escolha e do ajustamento profissional são explicados pelas teorias enquadradas nessa abordagem, as quais estabelecem esses fenômenos como individuais vinculados a características próprias do sujeito.

Em relação à dificuldade na decisão, Safta (2015) menciona que os estudantes se sentem insuficientemente preparados para o processo de orientação e consideram as escolhas de carreira um processo extremamente difícil; isso porque, na escolha da profissão, além dos interesses e aptidões do indivíduo, também estão em jogo a maneira como ele vê o mundo, como ele próprio se vê, o que ele sabe a respeito das profissões e as influências externas (Almeida & Pinho, 2008). Ademais, a escolha da profissão também pode sofrer influência de fatores, tais como incentivos de casa, da escola, as expectativas de pares e da comunidade, etc.

Os fatores que influenciam a escolha da profissão tem sido ponto de muitos estudos nas mais diversas áreas, tendo como pilar de sustentação as teorias psicológicas sociais e comportamentais. Carpenter e Foster (1977) apontam fatores intrínsecos, extrínsecos e interpessoais como influentes na escolha da profissão e carreira. Bomtempo (2005) elenca como determinantes vocacionais na escolha da profissão e carreira a classe social, as oportunidades de educação e cultura, de qualificação profissional e de trabalho, a família, a religião, e outros agentes transmissores de valores.

No contexto da Contabilidade, segundo Demagalhães, Wilde e Fitzgerald (2011) os fatores intrínsecos estão relacionados com a satisfação devido à oportunidade de trabalhar em um ambiente dinâmico e desafiador que estimula a criatividade do profissional contábil, enquanto os fatores extrínsecos estão associados com segurança no emprego, perspectivas de carreira, salário e benefícios. Os autores destacam ainda a existência de outros fatores que podem incluir experiência profissional, localização do empregador, proximidade com a família, etc.

Para Mbawuni e Nimako (2015), o grau de reconhecimento e respeito para a as carreiras na área contábil definem a reputação da profissão. Byrne, Willis e Burke (2012) afirmam que a profissão contábil precisa ser altamente competitiva em relação às demais no que diz respeito a atrair estudantes capacitados, e a melhor maneira de se conseguir isso é compreendendo os fatores que determinam as escolhas de carreira dos alunos. Andon, Chong e Roebuck (2010) argumentam que o papel do profissional da contabilidade é resolver os problemas das empresas e isso é um dos principais motivadores para o estudante seguir ou não carreira na área contábil, por isso que as novas caracterizações dos profissionais da área são cada vez mais orientadas a buscar competências desejáveis para os membros da profissão.

Nesta direção, Marion (2006) descreve que aquele profissional que segue carreira como contador não pode manter a postura de apenas escriturador, cujas funções se resumem em atividades burocráticas. Segundo o autor, o profissional deve estar em constante evolução e possuir atributos indispensáveis nas diversas especializações da profissão contábil.

Dentre alguns setores na qual a atividade contábil pode ser aplicada e algumas opções de carreiras para os graduados em Ciências Contábeis, Marion (2006) elenca as seguintes:

Tabela 1

Opções de carreira para graduados em Ciências Contábeis

Em empresas	Autônomo	No ensino e pesquisa	Em Órgãos públicos
Contador geral	Auditor independente	Professor	Contador de ente público
Contador de custos	Consultor	Pesquisador	Fiscal de tributos
<i>Controller</i> , subcontador	Prestador de Serviços contábeis	Escritor	Agente e/ou técnico de controle externo em tribunais de conta
Auditor interno		Conferencista	
Contador fiscal	Perito Contador		
Contador internacional			

Fonte: adaptado de Marion (2006)

Observa-se, portanto, que para o profissional graduado em Ciências Contábeis, a área de Contabilidade possui muitas opções de carreira, sendo que, no entanto, é necessário que o indivíduo se identifique com algumas delas para conseguir fazer a escolha certa. Acerca desse aspecto, Safta (2015) argumenta que o indivíduo deve refletir sobre si mesmo, em seus interesses, aspirações e desejos, assim como sobre seus medos, ansiedades e dúvidas, visando encontrar o controle emocional que irá possibilitar uma gestão eficaz em sua carreira. No mesmo sentido, Bardagi e Paradiso (2003) contextualizaram que a identidade pessoal do indivíduo é complementada pela identidade profissional, e a escolha é avaliada como boa ou ruim pela forma como foi tomada e pelas consequências cognitivas e afetivas que produz.

Conforme o exposto, resume-se na Figura 1 o modelo com os construtos e as hipóteses propostas.

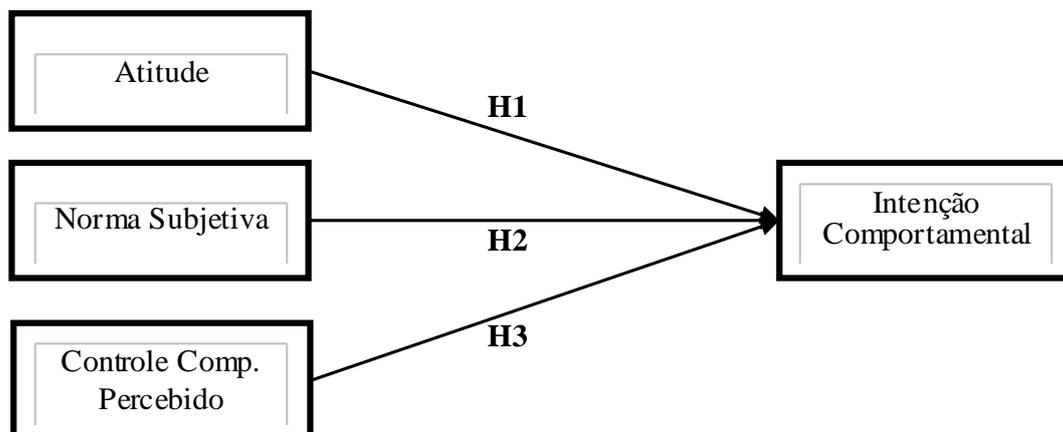


Figura 1. Modelo Teórico proposto e Hipóteses da Pesquisa

Fonte: os autores

Neste contexto, a intenção comportamental dos alunos de graduação em Ciências Contábeis em seguir carreira na área da Contabilidade foi investigada, utilizando o modelo TCP e buscando por meio dos resultados a confirmação, ou não, de cada hipótese elencada, captando dessa forma a percepção dos indivíduos em relação ao comportamento investigado.

3. Metodologia

Esta pesquisa é caracterizada como descritiva, realizada por meio de levantamento ou *survey*. A população total é de 435 alunos de todas as fases do curso de Ciências Contábeis, devidamente matriculados no ano de 2015, de uma universidade federal do sul do Brasil. A amostra final resultou em 302 respondentes válidos, ou seja, 69,43% da população.

O questionário aplicado foi composto de 40 assertivas, sendo 25 delas constituídas de escala tipo *Likert* de 7 pontos, parcialmente ancorada, cujos extremos foram: 1 = discordo totalmente e 7 = concordo totalmente. Adotou-se a técnica de apresentação das assertivas entre os construtos de forma aleatória e 3 delas estavam descritas de forma reversa para testar a atenção dos respondentes ao responder o instrumento.

O instrumento de pesquisa aplicado foi baseado em diversos estudos conforme: Atitude (Gul, Andrew, Leong & Ismail; Cohen & Hanno 1993; Felton *et al.* 1995; Ahmed, Alam & Alam; Albrecht & Sack 2000; Byrne & Willis 2005; Jackling & Calero 2006; Tan & Laswad 2006; Hutaibat 2012; Mbawuni & Nimako 2015); Norma subjetiva (Paolillo & Estes 1982; Tan & Laswad 2006; Byrne; Willis & Burke 2012; Peltier, Cummins, Pormirleanu, Cross & Simom; Mbawuni & Nimako 2015); Controle Comportamental Percebido (Auyeung & Sands 1997; Sugahara & Boland 2006; Karakaya, Quigley & Bingham 2011; Peltier *et al.* 2014; Mbawuni & Nimako 2015) e intenção (Ajzen 1991; Azevedo & Sugahara 2012; Mbawuni & Nimako 2015). Ressalta-se que o referido instrumento foi validado em cenário nacional com as pesquisas de Santos (2016) e Santos e Almeida (2018). Para a coleta de dados, o instrumento de pesquisa foi entregue presencialmente aos alunos, em sala de aula, no dia 28 de outubro de 2015.

Para o tratamento dos dados, utilizaram-se inicialmente estatísticas descritivas com a finalidade de caracterizar o perfil social e econômico da amostra estudada e na sequência, análise fatorial e Modelagem de Equações Estruturais - MEE (*Structural Equation Modeling*). Klem (1995) considera a MEE como uma extensão da regressão múltipla, pois na regressão se prevê uma única variável dependente, enquanto que na modelagem de equações estruturais há mais de uma variável dependente. De acordo com Hair Jr., Black, Babin, Anderson e Tathan (2009), esta técnica estatística multivariada pode ser utilizada para elaborar modelos e ainda atuar de forma complementar aos métodos estatísticos tradicionais.

A MEE classifica-se em dois tipos: i) modelagem de equações estruturais baseada em covariância ou modelo LISREL; e ii) mínimos quadrados parciais ou *Partial Least Squares* (PLS) (Bido, Silva & Souza, 2010). A abordagem LISREL busca testar modelos teóricos, enquanto que o PLS se centra na construção de modelos teóricos em uma perspectiva exploratória (Bido *et al.*, 2010). Nesta pesquisa, utilizou-se a técnica PLS por meio do *software* SmartPLS versão 2.0 para o seu processamento.

4. Descrição e Análise dos Resultados

Com o propósito de responder à questão de pesquisa, são apresentados e discutidos os resultados empíricos alcançados no estudo. Inicialmente, realiza-se uma descrição do perfil dos estudantes por meio de estatística descritiva, seguida dos procedimentos de avaliação dos dados, Análise Fatorial e Modelagem de Equações Estruturais.

a. Perfil dos Respondentes

Na Tabela 2, são apresentados os dados demográficos dos respondentes, categorizados por (i) Gênero, (ii) Faixa etária, (iii) Estado civil, (iv) Ano de curso, (v) Trabalho e (vi) Renda.

Tabela 2

Dados dos Respondentes

Gênero	N	(%)	Idade	N	(%)
Feminino	169	55,96	De 16 a 25 anos	218	72,19
Masculino	133	44,04	De 26 a 35 anos	75	24,83
			De 36 a 45 anos	9	2,98
Total	302	100,00	Total	302	100,00
Estado Civil	N	(%)	Ano de Curso	N	(%)
Casado	36	11,92	1º ano	61	20,20
Divorciado	7	2,32	2º ano	81	26,82
Solteiro	259	85,76	3º ano	89	29,47
			4º ano	71	23,51
Total	302	100,00	Total	302	100,00
Trabalho	N	(%)	Renda	N	(%)
Não estou trabalhando	46	15,23	Até 2 salários	120	39,74
Trabalho área contabilidade	156	51,66	Até 3 salários	52	17,22
Trabalho não área contabilidade	100	33,11	Até 4 salários	35	11,59
			Até 5 salários	26	8,61
			Acima de 5 salários	23	7,62
			Nenhum rendimento	46	15,23
Total	302	100,00	Total	302	100,00

Fonte: dados da pesquisa

Considerando-se os dados dos respondentes, constatou-se que estes apresentam o seguinte perfil: 55,96% deles são do gênero feminino ($n= 169$) e 44,04% do gênero masculino ($n= 133$). A maioria dos inquiridos nasceu entre os anos de 1990 a 1999, ou seja, tem entre 16 a 25 anos (72,19%) na data de coleta dos dados. No tocante ao estado civil, nota-se que 85,76% da amostra respondeu ser solteiro, ou seja, 259 alunos. Quanto ao ano de curso de Ciências Contábeis verificou-se que o 3º ano teve a maior representatividade de respondentes, com 29,47%; seguido do 2º ano, com 26,82%; do 4º ano, com 23,51% e, por fim do 1º ano, com 20,20%.

Em relação ao trabalho dos estudantes, perguntou se eles estavam, ou não, trabalhando. Obteve-se que 84,77% da amostra estavam atualmente exercendo alguma atividade de trabalho. Destes, 51,66% exercem atividades da área da Contabilidade e 33,11% não. O restante, 15,23%, alegou não estar trabalhando no momento. Complementarmente à questão anterior, indagou-se a respeito dos rendimentos pessoais evidenciando-se que 39,74% da amostra total têm renda até 2 salários mínimos, isto é, 120 alunos recebem até R\$1576,00. Na sequência estão aqueles com ganhos até 3 e 4 salários mínimos (52 e 35 indivíduos, respectivamente).

Quando indagados a respeito de formações anteriores, ou seja, se os respondentes já tinham cursado outra graduação, obteve-se os que, dos 302 estudantes, 226 deles cursam Ciências Contábeis como sua primeira graduação. Outros 64 alunos cursam sua 2ª graduação, destacando-se como concluídos: Administração ($n= 18$); Direito ($n= 11$); Biologia e Design de interiores ($n= 2$ cada); e entre aqueles indicados por apenas uma pessoa evidencia-se: Análise de Sistemas; Economia; Educação Física; Enfermagem; Engenharia da Produção; Engenharia Civil; Farmácia; Gestão da Informação; Gestão Financeira; Jornalismo; Letras; Nutrição; Odontologia; Psicologia, Química; Radiologia; Relações Internacionais Secretariado. Os 12 estudantes restantes não concluíram seus outros cursos de graduação.

Como fatores influenciadores para os alunos investigados terem optado em cursar Contábeis, 146 deles foram motivados pelo mercado de trabalho que se mostra com uma ampla gama de opções para os formados da área, seguido por 133 alunos que consideram o curso preparador para concursos públicos (expectativa de prestar concursos público). Ademais, alegaram também que as carreiras da profissão contábil têm boas expectativas salariais e que é um curso com relativa facilidade de aprovação no vestibular (pouca concorrência). A este respeito, ressalta-se que nesta instituição a relação candidato/vaga para o total geral de candidatos inscritos no vestibular 2015/2016 foi de 8 concorrentes por vaga.

Para os 302 respondentes, questionou-se também a respeito da sua satisfação com o curso de Ciências Contábeis, observando-se que 59% argumentaram estar satisfeitos; 28% deles estão nem insatisfeito e nem satisfeito. Nas condições, totalmente satisfeito e insatisfeito obtiveram-se, respectivamente, 6% e 2% das respostas. Por fim, 5% dos respondentes acusaram estar totalmente insatisfeitos.

Como complemento, indagou-se acerca do interesse desses 302 alunos cursarem pós-graduação *lato e stricto sensu*, na área da Contabilidade ou não. Da amostra total, 25% deles não possuem interesse de realização; 33% querem cursar pós *lato sensu* em Contabilidade e 13% em outra área; 23% pensam em cursar pós *stricto sensu* na área de Contabilidade e 5% em outra área. Salienta-se com base nestes resultados o considerável interesse dos alunos em cursarem mestrado e doutorado na área Contábil ou não, possivelmente justificado pela instituição oferecer vários programas de pós-graduação *stricto sensu*, inclusive na área Contábil.

b. Preparação dos dados

Para o tratamento dos dados, verificaram-se os *outliers* multivariados, a normalidade e a variância dos dados, para posterior aplicação de análise fatorial e equações estruturais.

O teste de *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) é usado para indicar se a distribuição da variável em estudo é proveniente de uma população com distribuição normal. Considerando-se um nível de significância de 5%, pode-se inferir que os resultados não apresentam uma distribuição normal. Posteriormente verificou-se a presença de *outliers* por meio do critério da distância *Mahalanolis* (D^2), que apresenta distribuição qui-quadrado com k graus de liberdade (número de variáveis analisadas). Por meio deste critério, observou-se a presença de 6 *outliers* que foram mantidos na amostra, pois foram realizados os procedimentos estatísticos tanto com e sem, e não se evidenciaram significativas diferenças.

Na sequência, procedeu-se à Análise Fatorial Exploratória (AFE), realizada em dois momentos: (i) em um primeiro, foi elaborada sem fixar número de fatores, identificando-se até três fatores com valores próprios (*eigenvalue*) superiores a 1 (*Critério de Kaiser*); (ii) em um segundo momento, realizou-se outro procedimento, fixando-se o número de 1, no qual foi verificados os indicadores com baixas cargas de comunalidades, os quais foram individualmente retirados. Ao final da Análise fatorial, obtiveram-se os seguintes indicadores:

Tabela 3

Análise Fatorial

Dimensões	KMO	Variância Explicada	Itens da Escala	Alfa de Cronbach
Atitude	0,778	64,65%	4	0,816
Norma Subjetiva	0,648	60,67%	3	0,675
Controle Comp. Perc.	0,741	61,61%	4	0,79
Intenção	0,837	79,99%	4	0,916

Fonte: dados da pesquisa

Em consonância aos dados da Tabela 3, constatou-se que, para todos os construtos, a AFE apresentou variância explicada total acima de 50% e com *KMO* acima de 0,5, validando a aplicação da técnica de Modelagem de Equações Estruturais. Ademais, observa-se também que houve a necessidade de exclusão de alguns indicadores, finalizando o construto Atitude, com 4 indicadores; o de Norma Subjetiva, com 3 questões; e o de Controle Comportamental Percebido (CCP) e o de Intenção, com 4 cada um.

A respeito dos indicadores que foram excluídos no procedimento fatorial para o construto “atitude”, três deles tratavam acerca de fatores extrínsecos aos alunos, como percepção de *status*-prestígio; de resultados significativos (remuneração, benefícios); e de oportunidades para a carreira; e um deles intrínseco referente à percepção de que o trabalho das carreiras na área de Contabilidade exige aptidão (vocação). Para o construto da NS, observou-se que os pais, professores, parentes (irmãos, tios, primos) não são referentes significativos que influenciam os alunos a seguir uma carreira na área de Contabilidade, pois se referem aos indicadores excluídos. Em relação ao CCP, não foram validados os indicadores referentes à capacidade de execução dos trabalhos em uma carreira na área de Contabilidade e por não acreditar que o conhecimento obtido em Contabilidade não é suficiente para seguir uma das carreiras. No entanto pode-se salientar que esses dois indicadores possivelmente foram comprometidos por terem sido colocados de forma reversa aos respondentes com o intuito de testar a atenção dos mesmos.

4.3 Avaliação do modelo de mensuração e do modelo estrutural

Para a avaliação da consistência interna do modelo, utilizaram-se as medidas de Confiabilidade Composta e Alfa de *Cronbach* conforme resultados apresentados na Tabela 5. Juntamente com esses resultados, evidenciam-se os pressupostos de qualidade destacados pela variância média extraída - VME (*Average Variance Extracted* - AVE), que representa a intensidade de determinação apresentada pelo modelo. Este índice (VME) representa também a validade convergente e se refere ao “grau em que uma medida se correlaciona positivamente com medidas alternativas para o mesmo construto” (Hair Jr. Hult, Ringle & Sarstedt, 2013, p. 102). Neste entendimento, quando esse índice é maior que 0,5, significa que, em média, a variável latente explica mais da metade da variância dos seus indicadores (Hair Jr. *et al.*, 2013).

Tabela 4

Validade e consistência dos constructos

Construto	VME	Confiabilidade Composta	R ²	Alfa de <i>Cronbach</i>
Atitude	0,6437	0,8780	-	0,8160
CCP	0,6078	0,8604	-	0,7904
Intenção	0,7993	0,9408	0,5058	0,9160
Norma Subjetiva	0,5931	0,8110	-	0,6747

Fonte: dados da pesquisa

De acordo com a Tabela 4, observa-se o atendimento aos valores recomendados pela literatura para a VME (VME>0,5) e para a Confiabilidade Composta (CC>0,7). Já para o Alfa de *Cronbach* que de acordo com Nunnally (1978) e Hair Jr., Hult, Ringle & Sarstedt (2014), os valores devem ser iguais ou superiores a 0,70, com exceção dos casos de pesquisas de natureza exploratória que pode ter valor menor. Ressalta-se que foi encontrado apenas um resultado abaixo do sugerido que foi de 0,6747 para o construto da Norma Subjetiva. Contudo é um valor muito próximo do aceitável.

Para dar sequência na análise do modelo de mensuração, destaca-se a validade discriminante que se refere ao “grau em que um construto é distinto dos outros construtos por padrões empíricos” (Hair Jr. *et al.*, 2013, p. 104). Para esta validade, encontram-se na literatura duas formas de observação: (i) Cargas transversais (*Cross Loadings*), e o (ii) critério de Fornell e Larcker (1981). Na primeira evidencia-se que os pesos dos indicadores associados ao construto devem ser maiores do que as cargas dos outros construtos (cargas cruzadas) e, quando houver presença de cargas que excedem as cargas externas dos indicadores há problemas de validade discriminante. Por sua vez, o critério de Fornell e Larcker (1981) é realizado por meio da comparação da raiz quadrada dos valores da VME com as correlações das variáveis latentes. A raiz quadrada da VME (cada construto) deve ser maior que sua maior correlação com outro construto. Caso o critério não seja atendido, pode-se extrair o indicador de um construto específico na tentativa de atender aos critérios sugeridos, porém com cautela, pois, uma vez que pode melhorar a confiabilidade ou validade discriminante ou, por outro lado, pode diminuir a validade de conteúdo.

Neste estudo, ambas as formas de mensuração da validade discriminante foram atendidas, contudo, relata-se na Tabela 5 os resultados por meio do critério de Fornell e Larcker (1981).

Tabela 5

Validade discriminante - critério de Fornell e Larcker (1981).

Construto	Atitude	CCP	Intenção	Norma subjetiva
Atitude	0,8023	-	-	-
CCP	0,4573	0,9276	-	-
Intenção	0,6320	0,5480	0,8940	-
Norma Subjetiva	0,3616	0,3347	0,4179	0,7701

Fonte: dados da pesquisa

Em consonância à Tabela 5, constata-se que as variáveis latentes satisfazem às condições recomendadas na literatura para o critério de Fornell e Larcker (1981), ou seja, há validade discriminante nos dados analisados.

Na sequência, observou-se também, conforme orientação de Hair Jr. *et al.*, (2009), a verificação dos valores de R^2 , que demonstra a porcentagem de variância de uma variável latente que é explicada por outras variáveis latentes. Os valores do R^2 fornecem uma medida relativa de ajuste para cada equação estrutural, bem como são fornecidos apenas para variáveis latentes endógenas. A Tabela 4 indica que o R^2 entre os constructos foi de 0,5058, o que sugere um forte poder explicativo para o construto intenção por meio dos constructos atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido. Deste modo, demonstra-se na Figura 2, além dos relacionamentos estruturais das variáveis, o valor do R^2 obtido.

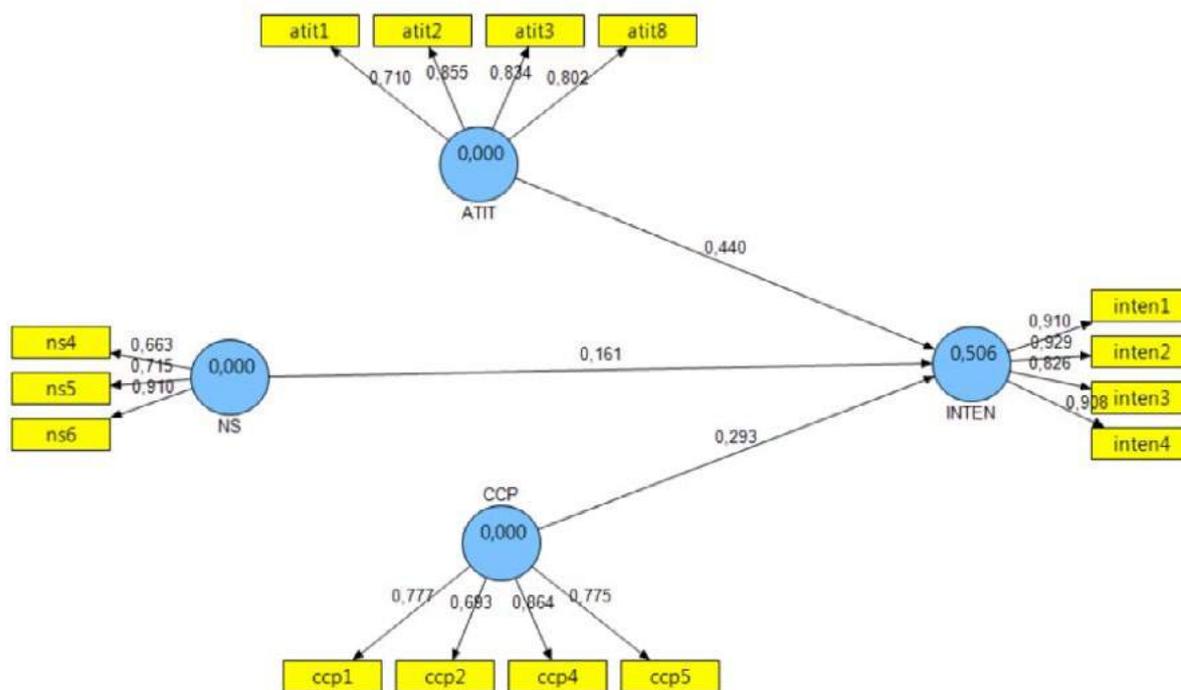


Figura 2. Modelo Final Ajustado

Fonte: dados da Pesquisa

Por meio da Figura 2, observa-se que as influências das variáveis predictoras da intenção têm caminhos positivos, indicando que as três variáveis do modelo, juntas, explicam a intenção dos alunos em seguir carreira em aproximadamente 51%.

A próxima etapa foi a estimação do modelo por meio da função de inicialização (*bootstrap*). Com esta função, as estimativas finais de parâmetros são calculadas ao longo de todas as amostras geradas e o intervalo de confiança não é estimado por erro amostral, mas diretamente observado. Assim, o procedimento de *bootstrapping* foi usado para obter o *t*-estatístico, a fim de avaliar a significância dos parâmetros (Hair Jr. *et al.*, 2014). Este procedimento combina as estimativas com a amostra original e é adequado para avaliar a significância dos estimadores do modelo proposto e seus resultados são mostrados na Tabela 6.

Tabela 6

Resultado do Path Coeficiente

Relação Estrutural	Valor original	t-valor	Hipótese	p-valor
Atitude → Intenção	0,4398	22,787	H1	0,0000
Norma Subjetiva → Intenção	0,1608	9,0468	H2	0,0000
CCP → intenção	0,4398	12,763	H3	0,0000

Fonte: dados da pesquisa

Evidencia-se na Tabela 6 o teste *t* para o caminho (*path*) utilizado no modelo, sendo aceitáveis aqueles acima de 1,96, conforme Hair Jr. *et al.* (2009), obtidos pela análise de *bootstrapping*.

Fundamentada em Fishbein e Ajzen (1975), a primeira hipótese (H1) buscou verificar se a atitude influencia positivamente na intenção comportamental dos alunos em seguir uma carreira na área de Contabilidade. Os resultados foram significativos ($\beta = 0,4398$, $t = 22,787$, $p < 0,01$), ou seja, os fatores intrínsecos aos alunos influenciam significativamente a intenção de eles seguirem uma das carreiras da Contabilidade, suportando assim a primeira hipótese. Ressalta-se uma curiosidade acerca dos achados da H1 de que os respondentes não percebem fatores extrínsecos, como percepção de *status*-prestígio; de resultados significativos (remuneração, benefícios); e de oportunidades para a carreira, como influenciadores significativos da atitude em seguir uma carreira de contador. Isto porque estes indicadores não se mostraram válidos no processo da análise fatorial e, por isso, não são validados no procedimento de equações estruturais.

A segunda hipótese buscou investigar se a norma subjetiva influencia positivamente a intenção dos alunos concluintes em seguir uma carreira na área de Contabilidade (Fishbein & Ajzen, 1975; Solikhah, 2014). Os achados ($\beta = 0,1608$, $t = 9,0468$, $p < 0,01$) suportam esta afirmação, ou seja, a avaliação das percepções dos referentes que são pessoas que exercem influência sob os alunos afetam suas intenções. Contudo, vale salientar que são referentes como amigos, namorado/esposo(a) e profissionais da área de Contabilidade que têm maior influência sobre os estudantes.

Respaldados em Ajzen (1991), a H3 foi direcionada a evidenciar se o controle comportamental percebido influencia positivamente a intenção dos alunos concluintes em seguir uma carreira na área de Contabilidade, o que foi sustentado pelos resultados ($\beta = 0,4398$, $t = 12,763$, $p < 0,01$). Deste modo, infere-se que os alunos acreditam em sua capacidade de exercer uma carreira contábil após a conclusão do curso. Tal achado encontra-se alinhado com o estudo, de Santos e Almeida (2018), que investigou a intenção dos alunos concluintes de todo o Estado do Paraná, os quais acreditavam em suas competências para exercer a carreira e, logo, a profissão contábil.

Por fim, vale salientar, com base nos resultados evidenciados, que, por mais que os alunos concluintes avaliem de forma mais realista e objetiva as oportunidades de inserção e progressão de carreira em comparação com os ingressantes ou os de meio de curso (Bardagi & Boff, 2010; Santos & Almeida, 2018); estes também se mostram conscientes em face das suas intenções de atuação profissional. Contudo, como ainda estão em formação, suas intenções podem ser alteradas até a conclusão do curso de graduação.

5. Conclusões

O foco deste estudo foi investigar a intenção comportamental de todos os alunos matriculados no curso de Ciências Contábeis de uma universidade federal do sul do país em seguir carreira na área de Contabilidade, com sustentação teórica da Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991).

Uma das justificativas de se investigar a intenção dos estudantes de Contabilidade em seguir, ou não, carreira na área é devido a considerável expansão do ingresso dos jovens no curso de Ciências Contábeis nos últimos anos. Esta expansão teve seu marco inicial na última década do século XX, com aproximadamente 262 cursos de graduação em Ciências Contábeis que ofereciam 97.223 vagas, dados estes que apresentaram significativo crescimento nos anos subsequentes, conforme dados de 2013, que apresentou a oferta de 1.168 cursos oferecidos presencialmente com 328.031 vagas (INEP, 2013). Contudo, por mais que haja grande procura do curso e que a prática profissional na área de Contabilidade seja um mercado protegido por leis e regulamentos corporativistas, é ilusão pensar que todos os entrantes e/ou egressos nos cursos querem construir uma carreira profissional nessa área. Por isso, os achados deste estudo podem subsidiar discussões relativas ao perfil desejado dos ingressantes e/ou mudanças na grade curricular, de modo que os egressos concorram com formandos/formados de outras áreas em atividades profissionais que exigem conhecimentos de Contabilidade, em vez de focar somente na carreira de contador.

Em relação aos resultados da pesquisa, os dados revelaram que, quanto à atitude, infere-se que os alunos não vêm as carreiras da profissão contábil com reconhecimento de *status* e prestígio; que não tem boa remuneração; e que não há boas oportunidades disponíveis no mercado. Dessa forma, os resultados levam ao exposto por Byrne, Willis e Burke (2012), Demagalhães, Wilde e Fitzgerald (2011), Mbawuni e Nimako (2015), uma vez que a percepção dos estudantes em relação aos benefícios propiciados pela carreira contábil pode levá-los a seguir, ou não, carreira nessa área, uma vez que os fatores intrínsecos estão relacionados com a satisfação devido à oportunidade de trabalhar em um ambiente dinâmico e desafiador que estimula a criatividade do profissional contábil, o que não é percebido pelos alunos investigados.

Sobre o controle comportamental percebido, os respondentes percebem-se capazes de exercer uma carreira contábil, tendo assim fortes crenças em suas capacidades e também nas condições de seguir, ou não, uma carreira na área de Contabilidade. Os resultados confirmam o que é colocado por Bardagi e Paradiso (2003) e Safta (2015) sobre as reflexões do indivíduo a respeito de seus interesses e aspirações, fatores esses que podem tornar sua gestão eficaz, uma vez que a escolha também é impactada pelas consequências cognitivas e afetivas que produz.

Quanto à norma subjetiva, observou-se que possui pouca influência na intenção dos alunos em seguir carreira na área contábil. Esses resultados estão em linha com o que foi encontrado por Santos e Almeida (2018) em um trabalho realizado a nível estadual, ao investigarem a intenção dos alunos concluintes de IES públicas de todo o estado paranaense em seguir carreira na área contábil. Entre os achados, verificou-se a relevância das opiniões de profissionais da área (pares), amigos e namorado/esposo(a) para esta decisão. Com isso, concluíram que indivíduos que já estão inseridos na profissão/carreira exercem grande influência sob a decisão dos futuros profissionais.

Deste modo, os resultados da pesquisa contribuem para esclarecimento de fatores que podem influenciar de modo significativo a intenção dos alunos de Ciências Contábeis em seguir carreira na área contábil, podendo também fornecer subsídios em relação aos aspectos que precisam ser melhorados para estimular o interesse. Os achados deste estudo contribuem também na compreensão dos perfis dos alunos em Contabilidade de uma IES pública federal do Paraná e como também os órgãos competentes podem utilizar e aprofundar pesquisas a respeito das variáveis que influenciam a intenção, para desenvolver cursos mais adequados ao mercado e forma mais consistente para o mercado. Para a IES, outra abordagem possível seria desenvolver ações voltadas ao apoio da prática profissional, de forma a aumentar o interesse e o conhecimento dos alunos.

Este estudo vem contribuir para o avanço do tema escolha de carreira dos alunos de ensino superior no Brasil, principalmente para avaliar os aspectos mais significantes deste processo; para o uso de teorias da psicologia social na contabilidade e para o aumento do uso de modelagem de equações estruturais, utilizando o *Partial Least Square* (PLS) com o software SmartPLS. Como limitação pode-se citar o fato de esta pesquisa ter investigado somente alunos de uma única instituição, o que pode ser estendido em outros estudos. Além do mais, pode-se estender o estudo ao buscar entender quais variáveis podem afetar as atitudes e o controle comportamental percebido no cenário nacional e também qual a intenção dos indivíduos da área em recomendar a profissão.

Referências

- Ahmed, K.; Alam, K., & Alam, M. (1997). An empirical study of factors affecting accounting students' career choice in New Zealand. *Accounting Education: An International Journal*, 6(4), pp. 325-335. doi: 10.1080/096392897331398.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(1), pp. 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, Nova Jersey: Prentice Hall.
- Albrecht, W. S., & Sack, R. J. (2000) *Accounting education: charting the course through a perilous future*. Sarasota, FL: American Accounting Association.
- Almeida, M. E. G. G., & Pinho, L. V. (2008). Adolescência, família e escolhas: implicações na orientação profissional. *Psicologia Clínica*, 20(2), pp. 173-184. doi:10.1590/S0103-56652008000200013.
- Almıaçık, Ü., Almıaçık, E., Akçın, K., & Erat, S. (2012). Relationships between career motivation, affective commitment and job satisfaction. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58(2), pp. 355-362. doi: 10.1016/j.sbspro.2012.09.1011.
- Andon, P., Chong, K. M., & Roebuck, P. (2010). Personality preferences of accounting and non-accounting graduates seeking to enter the accounting profession. *Critical Perspectives on Accounting*, 21(4), pp. 253-265. doi: 10.1016/j.cpa.2010.01.001.
- Auyeung, P., & Sands, J. (1997). Factors influencing accounting students' career choice: a cross-cultural validation study. *Accounting Education: An International Journal*, 6(1), pp. 13-23. doi: 10.1080/096392897331596.
- Azevedo, R. F. L.; Sugahara, S. (2012). The factors influencing accounting students' career intention to become an accounting professional in Brazil. *International Journal of Arts and Commerce*, 1(3), pp. 1-18.
- Bardagi, M. P., & Paradiso, Â. C. (2003). Trajetória acadêmica e satisfação com a escolha profissional de universitários em meio de curso. *Revista Brasileira de Orientação Profissional*, 4(1-2), pp. 153-166.
- Bardagi, M. P., & Boff, R. M. (2010). Autoconceito, autoeficácia profissional e comportamento exploratório em universitários concluintes. *Avaliação*, 15(1), pp. 41-56.
- Bido, D. S.; Silva, D., & Souza, C. A. (2010). Mensuração com indicadores formativos nas pesquisas em administração de empresas: como lidar com a multicolinearidade entre eles? *Administração: Ensino e Pesquisa*, 11(2), pp. 245-269.
- Bomtempo, M. S. (2005). *Análise dos fatores de influência na escolha pelo curso de graduação em administração: um estudo sobre as relações de causalidade através da modelagem de equações estruturais*. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis, Centro Universitário Álvares Penteado-Fecap, São Paulo, SP, Brasil.

- Byrne, M., Willis, P., & Burke, J. (2012). Influences on school leavers' career decisions – Implications for the accounting profession. *The International Journal of Management Education*, 10(2), pp. 101-111. doi: 10.1016/j.ijme.2012.03.005.
- Byrne, M., & Willis, P. (2005). Irish secondary students perceptions of the work of an accountant and the accounting profession. *Accounting Education, Taylor and Francis Journals*, 14(4), pp. 367-381. doi.org/10.1080/06939280500346003.
- Carpenter, P.; Foster, B. (1977). The career decisions of student teachers. *Educational Research and perspectives*, 4(1), pp. 23-33.
- Castro, C. D. M. (1977). *A prática da pesquisa*. McGraw-Hill.
- Chanlat, J. F. (1995). Quais carreiras e para qual sociedade? *Revista de Administração de Empresas*, 35(6), pp. 67-75. doi.org/10.1590/S0034-75901995000600008.
- Cohen, J., & Hanno, D. (1993). An analysis of the underlying constructs affecting the choice of accounting as a major. *Issues in Accounting Education*, 8(2), pp. 219-238.
- Demagalhães, R., Wilde, H., & Fitzgerald, L. R. (2011). Factors affecting accounting students' employment choices: a comparison of students and practitioners views. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 11(2), pp. 32-41.
- Felton, S., Dimnik, T., & Northey, M. (1995). A theory of reasoned action model of the chartered accountant career choice. *Journal of Accounting Education*, 13(1), pp. 1-19. doi: 10.1016/0748-5751(94)00027-1.
- Fishbein, M. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human relations*, 16(3), 233-239.
- Fishbein, M. (1967). *Attitude and the Prediction of Behavior, in Readings in Attitude Theory and Measurement*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading: Addison-Wesley.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, pp. 39-50.
- Gonzaga, L. R. V. (2011). *Relação entre vocação, escolha profissional e nível de stress*. Dissertação de Mestrado em Psicologia - Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Centro de Ciências da Vida, Pós-Graduação em Psicologia, PUC, Campinas, SP, Brasil.
- Gul, F., Andrew, B., Leong, S., & Ismail, Z. (1989). Factors influencing choice of discipline of study – accountancy, engineering, law and medicine. *Accounting and Finance*, 29(2), pp. 98-101. doi: 10.1111/j.1467-629X.1989.tb00105.x
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2013). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage Publications.
- Hair Jr. J. F.; Black, W. C.; Babin, B.; Anderson, R. E.; & Tathan, R. L., (2009). *Análise multivariada de dados*. 6ª ed. Porto Alegre: Bookman.
- Hutaibat, K. A. (2012). Interest in the management accounting profession: accounting students perceptions in Jordanian universities. *Asian Social Science*, 8(3), pp. 303. doi: 10.5539/ass.v8n3p303.
- Jackling, B., & Calero, C. (2006). Influences on undergraduate students' intentions to become qualified accountants: Evidence from Australia. *Accounting Education: an international journal*, 15(4), 419-438.

- Karakaya, F., Quigley, C., & Bingham, F. (2011). A cross-national investigation of student intentions to pursue a sales career. *Journal of Marketing Education*, 33(1), pp. 18-27. doi/pdf/10.1177/0273475310389151.
- Klem, L. Path analysis. In: Grimm, L. G.; Yarnold, P. R. (1995). *Reading and understanding multivariate statistics*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Marion, J. C. (2006). *Contabilidade Empresarial*. 12^a ed. São Paulo: Atlas.
- Mbawuni, J., & Nimako, S. G. (2015). Modelling job-related and personality predictors of intention to pursue accounting careers among undergraduate students in Ghana. *World Journal of Education*, 5(1), pp. 65-80. doi: 10.5430/wje.v5n1p65.
- Morris, J., Marzano, M., Dandy, N., & O'Brien, L. (2012). Theories and models of behaviour and behaviour change. *Forest Research: Surrey, United Kingdom*.
- Moutinho, K., & Roazzi, A. (2010). As teorias da ação racional e da ação planejada: relações entre intenções e comportamentos. *Avaliação psicológica*, 9(2), pp. 279-287.
- Nunes, C. A. (2014). *Fatores determinantes na escolha pelo curso de ciências contábeis em IES particulares da cidade de São Paulo*. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis, Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, FECAP, São Paulo, SP, Brasil.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. 2^a ed. New York: McGraw-Hill.
- Palos, R., & Drobot, L. (2010). The impact of family influence on the career choice of adolescents. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2(1), pp. 3407-3411.
- Paolillo, J., & Estes, R. (1982). An empirical analysis of career choice factors among accountants, attorneys, engineers, and physicians. *The Accounting Review*, 57(4), pp. 785-793.
- Peltier, J. W., Cummins, S., Pomirleanu, N., Cross, J., & Simon, R. (2014). A parsimonious instrument for predicting students intent to pursue a sales career: scale development and validation. *Journal of Marketing Education*, 36(1), pp. 62-74. doi/abs/10.1177/0273475313520443.
- Safta, C. G. (2015). Career Decisions - A test of courage, responsibility and self-confidence in teenagers. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 203, pp. 341-347.
- Santos, E. A. D. (2016). *Fatores determinantes da intenção de escolha da carreira na área de contabilidade: um estudo sob o enfoque da teoria do comportamento planejado*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade, Universidade Federal do Paraná, UFPR, Curitiba, PR, Brasil.
- Santos, E. A., & de Almeida, L. B. (2018). Seguir ou não carreira na área de contabilidade: um estudo sob o enfoque da Teoria do Comportamento Planejado. *Revista Contabilidade & Finanças*, 29(76), pp. 114-128. doi: 10.1590/1808-057x201804890
- Shinyashiki, G. T., Mendes, I. A. C., Trevizan, M. A., & Day, R. A. (2006). Professional socialization: students becoming nurses. *Revista latino-americana de enfermagem*, 14(4), pp. 601-607.
- Solikhah, B. (2014). An application of Theory of Planned Behavior towards CPA career in Indonesia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 164, pp. 397-402.
- Sugahara, S.; Boland, G. (2006). Perceptions of the certified public accountants by accounting and non-accounting tertiary students in Japan. *Asian Review of Accounting*, 14(1-2), pp. 149-67.
- Tan, L. M., Laswad, F. (2006). Students beliefs, attitudes and intentions to major in accounting. *Accounting Education: an International Journal*, 15(2), pp. 167-187.
- Teixeira, M. A. P., & Gomes, W. B. (2005). Decisão de carreira entre estudantes em fim de curso universitário. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 21(3), pp. 327-334.
- Tolfo, S. D. R. (2002). A carreira profissional e seus movimentos: revendo conceitos e formas de gestão em tempos de mudanças. *Revista Psicologia Organizações e Trabalho*, 2(2), pp. 39-63.

Audit Assertions e a Modificação de Opinião dos Auditores no Mercado Brasileiro

Resumo

Objetivo: Investigar a utilização das *audit assertions* para justificar as modificações de opinião nos relatórios brasileiros de auditoria.

Método: Trata-se de um estudo descritivo realizado por meio de análise de conteúdo, em que foram analisados 2.243 relatórios de 338 companhias de capital aberto não financeiras listadas na BM&FBOVESPA, de 2009 a 2015, sendo identificados 192 relatórios de auditoria com opinião modificada. Foi investigado se há prevalência de alguma *assertion* nas modificações de opinião e se é possível associar cada uma delas a determinados grupos contábeis patrimoniais e de resultado.

Resultados: As *audit assertions* Avaliação e Integridade são as mais utilizadas para justificar modificações de opinião. Quanto à associação entre as *audit assertions* e os grupos contábeis, foi constatado que as categorias de Existência/Ocorrência são geralmente associadas a contas de ativos e receitas, enquanto as de Integridade são relacionadas a passivos e despesas. Destacou-se o número relevante de justificativas baseadas em aspectos de continuidade operacional.

Contribuições: Este estudo contribui para o desenvolvimento da literatura nacional sobre auditoria e para a reflexão acerca da qualidade do trabalho de auditoria, principalmente por apresentar evidências sobre como e em que dimensão os auditores brasileiros utilizam as *audit assertions* para justificar a modificação de opinião sobre as demonstrações financeiras.

Palavras chave: Auditoria; *Audit Assertions*; Categorias de Afirmação; Opinião Modificada; Relatório do Auditor.

Thayanne Costa da Silva

Mestranda em Ciências Contábeis na Universidade de Brasília (UnB). Contato: QI 01 lote 80, AP 1403 BL B, Gama/DF, CEP.: 72445-010.
E-mail: thayanne.costa.tc@gmail.com

José Alves Dantas

Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade de Brasília (UnB) e Professor na Universidade de Brasília (UnB). Contato: Campus Darcy Ribeiro, Prédio da FACE, Asa Norte, Brasília/DF, CEP.: 70910-900.
E-mail: josealvesdantas@unb.br

1. Introdução

Considerando o seu propósito de contribuir para um ambiente econômico, caracterizado pela credibilidade e confiança das informações financeiras, reduzindo as assimetrias informacionais entre a administração e os usuários das demonstrações (Dantas, Chaves, Silva & Carvalho, 2011), a auditoria consiste em um processo sistemático de obtenção e avaliação de evidências sobre afirmações da administração a respeito de ações e eventos econômicos para avaliar o grau de correspondência entre elas e os critérios estabelecidos na estrutura de relatório financeiro aplicável, de forma a emitir opinião sobre se as demonstrações financeiras apresentam ou não distorções materiais. Essa definição, exposta pela *American Accounting Association* (AAA, 1972), tem refletido certo consenso acadêmico e profissional sobre a abrangência e os propósitos da auditoria, sendo reproduzida, com variações, em livros textos – Boynton, Johnson e Kell (2002), Ricchiute (2002), Hayes, Dassen, Schilder e Wallage (2005) e Gramling, Rittenberg e Johnstone (2012), por exemplo – e dando suporte às normas profissionais – em particular as *International Auditing Standards* (ISA), que no Brasil são consubstanciadas nas Normas Brasileiras de Contabilidade de Auditoria Independente (NBC-TA).

Como se percebe, a formação da opinião do auditor pressupõe o conhecimento da companhia auditada, do ambiente em que atua e da natureza de suas operações. Esse conhecimento fornece a base para que o auditor crie expectativas acerca das afirmações (as *audit assertions*) presentes nas demonstrações financeiras, a respeito das quais o auditor deve obter e avaliar evidências que as confirmem ou não (Felix & Kinney, 1982).

Modelo inicialmente desenvolvido por Mautz e Sharaf (1961, *apud* Leslie, Aldersley, Cockburn, & Reiter, 1986), as *audit assertions*, ou categorias de afirmação, apesar de representarem o ponto de referência que direciona o desenvolvimento dos trabalhos de auditoria, não têm sido objeto de estudos acadêmicos de forma muito frequente. Em âmbito internacional, podem ser citados Leslie *et al.* (1986), Smieliauskas e Smith (1990) e Waller (1993). Na literatura contábil nacional, não foram encontrados artigos tratando especificamente sobre o tema.

Em meados da década de 1980, Leslie *et al.* (1986) avaliaram essa carência de estudos sob a perspectiva de que haveria um receio dos pesquisadores em abordar um tema que estaria à frente da prática, pois as firmas de auditoria ainda não conseguiam integrar as *audit assertions* em suas abordagens de auditoria. Três décadas depois, mesmo com a consolidação do modelo, inclusive nas normas profissionais, permanece certo silêncio acadêmico a respeito do tema. Nesse caso, é possível se prever argumento exatamente inverso, ou seja, com a ampla utilização do modelo em termos práticos, os pesquisadores podem se sentir pouco estimulados a estudar sobre as *audit assertions*. Porém, como ressalta Hartmann (2017), é importante que a pesquisa contábil também contemple discussões sobre questões de natureza prática, de forma a potencializar o seu desenvolvimento, a partir da superação das barreiras entre teoria e prática.

Nesse sentido, entender como os auditores utilizam as *audit assertions* para o direcionamento, para a aplicação de procedimentos e obtenção de evidências apropriadas e suficientes, de forma a ancorar a formação de opinião sobre as demonstrações financeiras pode ser importante para os estudos qualitativos da área, notadamente quanto à qualidade dos trabalhos de auditoria, conforme ressaltam Smieliauskas e Smith (1990), ao afirmarem que a qualidade da auditoria pode ser melhorada e alcançada por meio de explicações apropriadas que liguem as evidências de auditoria às *audit assertions*.

O problema é que a documentação do processo de auditoria é, por definição legal e normativa, de caráter sigiloso, dificultando a realização de estudos que tenham esse grau de abrangência – a única parte do trabalho de auditoria que é de conhecimento dos usuários externos é o chamado relatório do auditor, publicado com as demonstrações financeiras. Assim, ao pesquisador só é possível o exame da aplicação das *audit assertions* nos casos em que essas sejam explicitadas nos relatórios do auditor.

Considerando esse contexto, o presente estudo teve por propósito investigar a utilização das *audit assertions* pelos auditores brasileiros para justificar as modificações de opinião nos relatórios de auditoria. Nesses casos, o auditor deve justificar as razões pelas quais as demonstrações apresentam distorções materiais, pressupondo-se que estejam relacionadas às *audit assertions*. Em termos mais específicos, procura-se compreender: se há prevalência de alguma *audit assertion* para justificar a modificação de opinião, no mercado brasileiro; e se é possível associar cada *audit assertion* a contas patrimoniais ativas ou passivas e de resultado – receitas ou despesas.

Para se alcançar o objetivo proposto, foram examinados os parágrafos base para a opinião de 192 relatórios de auditoria com opinião modificada, previamente selecionados em um conjunto de 2.243 relatórios sobre as demonstrações financeiras anuais de 338 companhias de capital aberto não financeiras listadas na BM&FBOVESPA, no período de 2009 a 2015.

Além dessa parte introdutória, que contextualiza o tema e define os seus objetivos, este estudo contempla: o referencial teórico, para auxiliar no entendimento de questões fundamentais, com uma revisão acerca das categorias de afirmação e discussão acerca dos estudos já realizados sobre o tema (Seção 2); os procedimentos metodológicos adotados para a realização dos testes empíricos (Seção 3); a apresentação e análise dos resultados (Seção 4); e, finalmente, as considerações finais sobre o estudo (Seção 5).

2. Referencial Teórico

2.1 *Audit assertions* como referência para o trabalho de auditoria

A ISA 300 (no Brasil, ocorreu a recepção integral das ISAs, por meio das NBC-TA, com numeração equivalente, razão pela qual sempre que neste estudo houver referência a uma determinada ISA; entenda-se que há uma NBC-TA de mesmo número e conteúdo equivalente) afirma que o objetivo do auditor é planejar a auditoria para que ela seja realizada de maneira eficaz, sendo o planejamento correspondente à definição de estratégia global para o trabalho e o desenvolvimento de plano de auditoria. O *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB, 2010) afirma que obter uma compreensão da entidade e seu ambiente, assim como seu controle interno, é uma parte essencial do planejamento de uma auditoria, de forma a responder à avaliação dos riscos de distorções materiais.

Nesse processo de planejamento, assume particular importância se considerar que o auditor, ao declarar que as demonstrações financeiras estão em conformidade com a estrutura de relatório financeiro aplicável, levou em consideração que a administração faz afirmações (*assertions*) implícitas ou explicitamente no que se refere ao reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação dos vários elementos dessas demonstrações (ISA 315). A norma prevê que o auditor deve utilizar essas afirmações para considerar os diferentes tipos de distorções potenciais que possam ocorrer na entidade. Essa especificação ajuda no planejamento de testes de auditoria e o auditor deve testar essas afirmações por meio da obtenção de evidências de auditoria apropriadas e suficientes (Gramling, Rittenberg, & Johnstone, 2012).

Embora a ISA 315 preveja *audit assertions* sobre classes de transações e eventos, saldo de contas e apresentação e divulgação, a própria norma admite que o auditor pode tratar essas afirmações de forma distinta, combinando, por exemplo, as afirmações a respeito de transações e eventos com as relacionadas com saldo de contas. Nesse sentido, a partir de Hayes, Dassen, Schilder e Wallage (2005) e Gramling, Rittenberg e Johnstone (2012), é possível concluir que o mais comum tem sido a utilização de cinco *audit assertions*, conforme sintetizado na Tabela 1.

Tabela 1

Audit Assertions

Existência / Ocorrência	Refere-se à existência de tudo aquilo que está registrado no ativo, passivo, patrimônio líquido e nas contas de resultado.
Integridade / Completude	Tem sentido inverso à existência/ocorrência, ou seja, os itens patrimoniais e de resultado devem ter sido registrados em sua completude – em síntese, tudo que existe ou ocorreu deve ter sido registrado.
Direitos e Obrigações	Busca averiguar se a organização controla ou possui direito sobre seus ativos e se suas obrigações (passivos) são realmente direitos de terceiros.
Avaliação / Alocação	É associada à forma como a entidade avaliou seus itens patrimoniais e de resultado. Eles devem ter sido avaliados e ajustados conforme as práticas contábeis no que se refere ao ajuste a valor realizável, cálculo de depreciação, cálculo de equivalência patrimonial, entre outros.
Apresentação / Divulgação	Refere-se à divulgação das informações relevantes nas demonstrações financeiras, em particular nas notas explicativas, observando as normas contábeis e assegurando que as transações estejam esclarecidas para os usuários.

Fonte: adaptado de Hayes *et al.* (2005) e Gramling *et al.* (2012).

2.2 De Mautz e Sharaf (1961) às ISAs: evolução e consolidação das *audit assertions*

Segundo Leslie *et al.* (1986), a primeira referência sobre o conceito de *audit assertions* na literatura de auditoria foi encontrada no livro *The Philosophy of Auditing*, de Mautz e Sharaf, escrito em 1961, e entrou em um período de hibernação até 1973, quando reapareceu em *A Statement of Basic Auditing Concept* (Asobac), uma publicação sobre conceitos básicos de auditoria. Ainda na década de 1970, R.J. Anderson também reconheceu os méritos do conceito e foi o responsável pelo reconhecimento das *audit assertions* no manual do *Canadian Institute of Chartered Accountants (Cica)*, hoje chamado de *Auditing and Assurance Standards Board (AASB)*. Somente em 1980, o *American Institute of CPAs (AICPA)* abordou o conceito pela primeira vez, por meio da SAS 31.

Não obstante, não são encontradas muitas referências a respeito das categorias de afirmação em auditoria, as *audit assertions*, na literatura contábil. Nos anos 1980, Leslie *et al.* (1986) atribuíram essa carência de estudos na área ao fato de que as firmas de auditoria não conseguiam integrar o conceito de afirmações à sua abordagem de auditoria. Assim, os acadêmicos poderiam estar relutantes para produzir trabalhos que estariam um passo à frente da prática e prefeririam estudar o que acreditam ser a metodologia mais comumente utilizada.

No início da década de 1990, Smieliauskas e Smith (1990) afirmaram que a relação entre procedimentos detalhados de auditoria e as afirmações elementares ainda não está padronizada na prática, o que pode ser causado pelas diferenças de especialidade, estrutura de custo e custo/benefício das firmas de auditoria.

Mais recentemente, o conceito de *audit assertions* já está consolidado e é abordado nas *International Standards on Auditing (ISA)*. Assim, os auditores devem elaborar seus trabalhos de auditoria a partir das afirmações, a fim de testá-las no decorrer do trabalho, conforme explicitado na Seção 2.1.

2.3 Discussões teóricas sobre a utilidade das *audit assertions*

Mesmo sendo um tema abordado desde 1961 e consolidado como prática profissional normativa, os estudos acadêmicos sobre as *audit assertions* ainda não são frequentes, mesmo no cenário internacional, podendo se destacar os trabalhos de Leslie *et al.* (1986), Smieliauskas e Smith (1990) e Waller (1993).

Leslie *et al.* (1986) expuseram uma abordagem de auditoria baseada nas *audit assertions*, focando no nível estratégico e buscando refinar a abordagem de revisão e avaliação de controles internos condicionada à avaliação de risco inerente, orientar o auditor para uma visão mais abrangente das demonstrações financeiras, reunir os vários conceitos de auditoria e usar as *audit assertions* como princípio organizador desses conceitos, propondo uma metodologia de auditoria que atendesse aos preceitos de praticidade e eficácia.

Em seu estudo, Smieliauskas e Smith (1990) refinaram a teoria da Evidência de Auditoria, a partir de pesquisas em filosofia da ciência. A partir desse preceito, melhoraram a definição de confirmação de evidências e as relacionaram às opiniões do auditor e constataram que as explicações são um componente crítico que liga as evidências às *audit assertions*. Por fim, concluíram que a definição de padrões profissionais de auditoria deve enfatizar cada vez mais as explicações subjacentes às avaliações de auditoria.

Smieliauskas e Smith (1990) também reforçam que modelos puramente quantitativos de auditoria podem não ser suficientes para desenvolver uma teoria a respeito das evidências de auditoria. O componente explicativo das evidências auxilia a assegurar que as normas profissionais e o dever social do auditor de levar confiança aos usuários externos sejam atendidos e também forneçam um importante fator associado à qualidade da auditoria. Os autores demonstraram que explicações apropriadas melhoram a qualidade do trabalho de auditoria.

Logo, espera-se que problemas nas afirmações levem a uma modificação na opinião do auditor. As *audit assertions* fornecem cobertura às maiores fontes de erros presentes nas demonstrações financeiras (Smieliauskas & Smith, 1990). Assim, obter evidências quanto à presença, ou não, de distorções materiais relacionadas a essas categorias de afirmação influencia a opinião que o auditor deve emitir. Ademais, uma opinião baseada nessas afirmações ajuda na construção de uma explicação sólida e de qualidade para o relatório de auditoria.

Além de Leslie *et al.* (1986) e Smieliauskas e Smith (1990), outro autor a tratar sobre o assunto foi Waller (1993). Apesar de não tratar diretamente sobre o tema, ele estudou sobre a associação entre os riscos inerentes e de controle e as afirmações. Esperava-se que as avaliações de risco inerente e de controle variassem de acordo com as afirmações de cada conta, o que não foi confirmado.

Apesar de poucos, os estudos internacionais conseguiram abordar mais especificamente as *audit assertions*. A literatura nacional não apresenta estudos que tratam diretamente sobre o tema, apenas estudos sobre outras vertentes da opinião do auditor, conforme apresentado na Seção 2.4.

2.4 Pesquisas no Brasil sobre modificação de opinião

Se não são identificados, na literatura nacional, estudos que abordem especificamente as *audit assertions* são relativamente comuns os que tratam da modificação de opinião do auditor, seja pelas suas causas ou pelas suas consequências, entre os quais se pode citar Batista, Pereira, Silva e Imoniana (2010), Damascena, Firmino e Paulo (2011), Camargo (2012), e Dantas, Barreto e Carvalho (2017).

De acordo com a ISA 705, a opinião modificada é aquela que deve ser emitida quando as evidências de auditoria revelam que as demonstrações financeiras apresentam distorções relevantes ou quando o auditor não consegue obter evidência de auditoria apropriada e suficiente para emitir uma opinião sobre a existência, ou não, de distorções relevantes, assumindo três formas: opinião com ressalva, utilizada quando há distorções relevantes ou quando não foi possível obter evidência de auditoria apropriada e suficiente; opinião adversa e abstenção de opinião, utilizadas quando existem efeitos generalizados, sendo a primeira utilizada na existência de distorções relevantes e a segunda quando não há possibilidade de obtenção de evidência apropriada e suficiente.

O estudo de Batista *et al.* (2010) buscou analisar a reação do retorno das ações à divulgação dos pareceres de auditoria. Por meio de pesquisa bibliográfica, documental e coleta de dados secundários, os autores identificaram se os pareceres foram emitidos com ou sem ressalva e obtiveram a média dos retornos das ações, o que permitiu a análise dos dados utilizando o teste de Wilcoxon, buscando, assim, comparar a média do retorno das ações antes e após o parecer de auditoria ter sido divulgado. Concluíram que a publicação dos pareceres não influencia o retorno médio das ações no mês após a sua divulgação.

Damascena *et al.* (2011) buscaram identificar os fatores que motivam a emissão de opinião com ressalva e/ou parágrafos de ênfase nos relatórios de auditoria sobre as demonstrações das companhias abertas brasileiras. Foram analisadas 1.466 demonstrações financeiras de 2006 a 2008, dentre elas, 647 apresentaram opinião com ressalva e/ou parágrafos de ênfase. Após análise do conteúdo, os autores concluíram que a limitação no escopo e impossibilidade de formação de opinião são os motivos que mais levam à emissão de pareceres com ressalva e que prejuízos contínuos, passivo a descoberto e deficiência de capital de giro levam à existência de parágrafos de ênfase.

Camargo (2012) investigou os fatores determinantes da emissão de opinião nos relatórios de auditoria de 279 empresas listadas na BM&FBOVESPA, no ano de 2010, concluindo que empresas com maiores atrasos no recebimento da opinião e as auditadas por *big four* estão mais propensas a opiniões modificadas, enquanto as que pagaram maiores honorários e trocaram de firma no período analisado estão mais propensas ao recebimento de opiniões não modificadas.

Dantas *et al.* (2017), por sua vez, avaliaram os impactos da opinião modificada na continuidade do contrato de prestação de serviço de auditoria e se o fato de a firma de auditoria ser uma *big four* ou a empresa auditada pertencer aos segmentos de governança corporativa reduzem esse risco de descontinuidade contratual. Foram analisadas 333 companhias listadas na BM&FBOVESPA, considerando o período de 2009 a 2014 e os autores concluíram que existe uma relação positiva e estatisticamente relevante entre a emissão de opinião modificada em um período e a troca de auditores no período seguinte. Também constataram que o fato de a firma de auditoria ser uma *big four* ou a empresa ser listada em um segmento de governança corporativa da bolsa não reduzem o risco de descontinuidade dos contratos.

Em síntese, apesar de os estudos realizados no Brasil relacionados à opinião do auditor, em particular quanto ao contexto da emissão de relatório com modificação de opinião, nenhum deles aborda a questão sob a ótica das *audit assertions*, definidas como guias orientadoras para o trabalho de auditoria, o que torna este estudo um pioneiro na literatura nacional.

3. Procedimentos Metodológicos

O presente estudo caracteriza-se, quanto aos seus objetivos, como descritivo com uma abordagem qualitativa. Prodanov e Freitas (2013) definem o estudo descritivo como aquele que expõe características de uma determinada população ou fenômeno e definem a abordagem qualitativa como a que usa o ambiente natural como fonte para coleta de dados, interpretação de fenômenos e atribuição de significados.

3.1 População objeto do estudo

Tendo em vista os propósitos e a natureza exploratória do estudo, foram examinados, preliminarmente, os relatórios de auditoria sobre as demonstrações financeiras anuais de 338 companhias de capital aberto não financeiras listadas na BM&FBOVESPA, no período de 2009 a 2015, perfazendo um total de 2.243 relatórios, obtidos diretamente no sítio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), na *internet*.

Como o estudo tem por foco os relatórios de auditoria com modificação de opinião, ele se concentra em identificar o tipo de opinião emitida pelos auditores em relação aos relatórios previamente identificados, cujas estatísticas são sintetizadas na Tabela 2.

Tabela 2

Distribuição dos relatórios de auditoria das 338 companhias não financeiras listadas na BM&FBOVESPA, no período de 2009 a 2015

Tipo de Relatório	Quantidade	Percentual
Sem Modificação	2.051	91%
Com Ressalva	154	7%
Opinião Adversa	0	0%
Abstenção de Opinião	38	2%
Total	2.243	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Os resultados dessa avaliação preliminar revelam que, do conjunto dos relatórios examinados, 192 (9% do total) apresentaram opinião modificada – com ressalva ou abstenção de opinião – configurando o objeto do presente estudo.

3.2 Critérios de análise

Tendo por base os 192 relatórios com opinião modificada especificados na Seção 3.1, foram analisados os parágrafos-base para a opinião, procurando-se identificar, por meio de análise de conteúdo, as *audit assertions* utilizadas como justificativa para a modificação de opinião, tendo como referência o conteúdo da Tabela 1.

Para uma melhor compreensão sobre como as *audit assertions* são utilizadas para justificar as modificações de opinião dos auditores, os dados dessa análise de conteúdo são organizados em termos estatísticos, utilizando-se os seguintes critérios:

Relação entre as *audit assertions* e o tipo de relatório emitido, no sentido de avaliar se há prevalência de alguma categoria de afirmação para justificar a modificação de opinião; e

Relação entre as *audit assertions* e os grupos contábeis patrimoniais e de resultados – ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas e despesas – de forma a identificar se é possível associar cada categoria de afirmação a determinado grupo contábil.

Cabe ressaltar que o processo de classificação das justificativas para modificação da opinião, a partir da análise de conteúdo do relatório é uma tarefa intrinsecamente subjetiva, sujeita ao viés de julgamento do pesquisador, o que caracteriza, por óbvio, uma limitação do presente estudo.

4. Análise dos Resultados

De acordo com o estabelecido na Seção 3, foram examinados os parágrafos base para a opinião dos 192 relatórios com opinião modificada que integram a população do estudo, procurando identificar as justificativas utilizadas para tal modificação, bem como a associação dessas razões às *audit assertions*. O propósito é avaliar se há prevalência de alguma *audit assertion* para fundamentar a modificação de opinião, e se é possível associar cada uma delas a grupos específicos de contas patrimoniais e de resultado.

4.1 Relação entre *audit assertions* e o tipo de relatório emitido

A primeira etapa da análise de resultados consistiu em relacionar as *audit assertions* aos tipos de opinião modificada, no intuito de concluir se alguma categoria de afirmação se destaca entre as justificativas para modificação de opinião, e se há variação entre os tipos de relatórios modificados. Os resultados são consolidados na Tabela 3.

Tabela 3

Audit assertions presentes nas bases para modificação de opinião, de acordo com o tipo de opinião

Audit assertion	Ressalva		Abstenção		Adversa		Total	
	n.º	Perc.	n.º	Perc.	n.º	Perc.	n.º	Perc.
Existência / Ocorrência	25	11%	15	13%	-	-	40	11%
Integridade	56	23%	26	22%	-	-	82	23%
Direitos / Obrigações	10	4%	7	6%	-	-	17	5%
Avaliação	70	29%	13	11%	-	-	83	23%
Apresentação / Divulgação	10	4%	12	10%	-	-	22	6%
Continuidade Operacional	25	10%	36	31%	-	-	61	17%
Outras	47	19%	8	7%	-	-	55	15%
Total	243	100%	117	100%	-	-	360	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Alguns relatórios apresentaram mais de uma justificativa para modificação de opinião, o que demandou a alocação em mais de uma categoria, resultando em 360 justificativas extraídas dos 192 relatórios com opinião modificada objeto do estudo. Embora tendo por referência as categorias apresentadas na Tabela 1, houve a necessidade de se incorporar um tópico especial para enquadramento dos assuntos abordados nos parágrafos base para a opinião modificada relacionados a Continuidade Operacional – que contempla as justificativas que se referem ao risco de a entidade divulgadora não continuar a realizar suas operações, ou seja, que trate de evidências que questionam o pressuposto de que a organização continuará a operar normalmente. Foram classificadas como “outras” as justificativas para modificação de opinião que não puderam ser classificadas nas demais categorias devido à difícil associação a alguma das *audit assertions* ou risco de continuidade operacional.

Em relação às *audit assertions*, propriamente ditas, os resultados demonstram, inicialmente, que as categorias Avaliação e Integridade são as que mais aparecem como argumentos para a modificação de opinião no conjunto dos relatórios objetos do estudo, ambas com frequência igual a 23%. Isso revela que as evidências associadas ao não reconhecimento de itens patrimoniais ou de resultados ou a distorções no valor desses itens são os assuntos mais abordados pelos auditores para justificar a emissão de opinião modificada sobre as demonstrações. Esses resultados conduzem a um questionamento sobre se a concentração nessas duas categorias é decorrente de uma maior preocupação por parte dos auditores em relação a assuntos dessa natureza ou de o fato de as empresas cometerem mais impropriedades nessas áreas. Considerando que a única parte visível do trabalho do auditor é o seu relatório, não é possível se responder a essa questão objetivamente.

Se para o conjunto dos relatórios examinados, as categorias Avaliação e Integridade apresentam a mesma frequência. Ao se considerar o tipo de opinião, percebe-se uma distinção clara quanto à prevalência das *audit assertions*. Para os relatórios com ressalvas, a categoria Avaliação (29%) é a mais utilizada como justificativa, enquanto a Integridade (26%) prevalece entre os argumentos para o auditor emitir relatório com abstenção de opinião. Ressalta-se, porém, que problemas de continuidade operacional respondem por 31% das justificativas utilizadas nos relatórios com abstenção de opinião, sugerindo que, quando o cliente apresenta sinais de risco de descontinuidade, o auditor fica mais receoso de emitir uma opinião. Esse conjunto de evidências sugere que problemas de distorções no valor dos itens patrimoniais e/ou de resultados justificam ressalvas, enquanto problemas de não reconhecimento desses itens e de continuidade operacional resultam em abstenção de opinião.

Isso é coerente com a afirmação de Serra e Rodríguez (2012) de que o auditor, ao emitir relatórios com opinião modificada, corre o risco de perder clientes, mas, por outro lado, ao emitir opinião limpa quando a situação exige a modificação, poderá enfrentar perdas de reputação e até mesmo ser responsabilizado civilmente perante os acionistas e investidores que foram lesados ou induzidos a erro em função do conteúdo do relatório. Assim, em situações delicadas, como os casos em que são identificadas evidências, mesmo que não conclusivas, de risco de descontinuidade, deixar de emitir opinião modificada seria excessivamente arriscado para o auditor, o que pode explicar o número aparentemente surpreendente de casos em que a continuidade operacional é abordada como elemento argumentativo para questionar a adequação das demonstrações financeiras.

No outro extremo, as *audit assertions* relacionadas a Direitos e Obrigações (5%) e a Apresentação/Divulgação (6%) são as menos utilizadas pelos auditores para justificar a modificação de opinião, o que pode sugerir uma menor importância atribuída pelos auditores a problemas de distorções vinculadas a essas categorias, comparativamente às demais. Não se pode, porém, descartar a possibilidade de haver menos espaço para manipulações em relação a questões dessa natureza ou até haver menos incentivos para que a administração deixe de atender as previsões normativas.

4.2 Relação entre *audit assertions* e os grupos contábeis objeto de modificação

Concluída a análise da associação entre as *audit assertions* e os tipos de modificação de opinião, a etapa seguinte consistiu em relacionar as categorias de afirmação aos grupos contábeis que foram objeto de modificação, ou seja, que apresentaram distorções materiais. O propósito é identificar se é possível associar cada *audit assertion* a determinado grupo contábil.

A primeira das categorias é a de Existência/Ocorrência e está relacionada à afirmação de que os itens patrimoniais registrados nas demonstrações efetivamente existem e que os eventos traduzidos nas contas de receitas e despesas efetivamente ocorreram. Foram encontradas 40 referências a essa *audit assertion* nos 192 relatórios examinados com opinião modificada. A distribuição desses casos, por grupos contábeis, está consolidada na Tabela 4.

Tabela 4

Distribuição das modificações de opinião com base na *audit assertion* Existência/Ocorrência, de acordo com os grupos contábeis

	Ativo	Passivo	Pat. Líquido	Receitas	Despesas	Não Ident.	Total
Quant.	35	2	-	3	-	-	40
Perc.	88%	5%	-	7%	-	-	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Conforme evidenciado, 95% dos casos de modificação de opinião com base na categoria Existência/Ocorrência são vinculados a contas de Ativo ou Receitas, ou seja, representam questionamentos quanto à existência de ativos divulgados no Balanço Patrimonial ou ocorrência de receitas que integram a Demonstração de Resultados. Os casos mais recorrentes estão relacionados a ativos financeiros e imobilizado. Esses achados são coerentes com a premissa de que a administração tem mais incentivos para superestimar do que subestimar ativos e receitas.

Também é coerente com a afirmação de Martinez (2001), no sentido de que a manipulação dos resultados contábeis pode ser causada por vários motivos, entre eles as motivações vinculadas ao mercado de capitais e a contratos, com estímulos para a prática do gerenciamento das informações financeiras, objetivando a diminuição da percepção dos riscos da companhia pelo investidor e o aumento da remuneração dos administradores – baseada no lucro. Logo, quanto melhor a entidade se apresentar, em termos de posição patrimonial ou de *performance*, melhor será para o administrador. Daí o incentivo para a superestimação de ativos e receitas, o que deve ser considerado nos mecanismos de avaliação de riscos de distorções relevantes, por parte do auditor. Os resultados demonstrados na Tabela 4 são coerentes com essa premissa.

No caso da *audit assertion* Integridade, que se refere aos questionamentos sobre o não registro de obrigações existentes e de despesas que ocorreram, foram encontradas 82 referências nos 192 relatórios com modificação de opinião que integram o objeto do estudo. Desses, 90% estão vinculados a contas de passivo ou despesas, conforme evidenciado na Tabela 5.

Tabela 5

Distribuição das modificações de opinião com base na *audit assertion* Integridade, de acordo com os grupos contábeis

	Ativo	Passivo	Pat. Líquido	Receitas	Despesas	Não Ident.	Total
Quant.	6	72	2	-	2	-	82
Perc.	8%	88%	2%	-	2%	-	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Essa concentração em contas de passivo e de despesas também é coerente com os incentivos da administração e, conseqüentemente, os riscos da auditoria. Os casos de problemas de integridade identificados nessas contas se referiam principalmente a provisões e obrigações fiscais. Seguindo Martinez (2001), é natural que a administração tenha mais incentivos para subestimar do que para superestimar contas de passivos e despesas, de forma a melhorar a situação econômico-financeira e *performance* comunicadas por meio de suas demonstrações. Ainda nesse caso, os achados destacados na Tabela 5 confirmam essas perspectivas teóricas.

A categoria Direitos/Obrigações está relacionada à premissa de afirmação, por parte da administração, de que a organização controla ou possui direito sobre seus ativos e que suas obrigações são efetivamente direito de terceiros. Foram registradas apenas 17 referências a essa *audit assertion* nos 192 relatórios com opinião modificada, sendo que em 82% dessas citações não foi possível a vinculação com um grupo contábil específico.

Tabela 6

Distribuição das modificações de opinião com base na *audit assertion* Direitos/Obrigações, de acordo com os grupos contábeis

	Ativo	Passivo	Pat. Líquido	Receitas	Despesas	Não Ident.	Total
Quant.	3	-	-	-	-	14	17
Perc.	18%	-	-	-	-	82%	100%

Fonte: dados da pesquisa.

A razão para a não associação da expressiva maioria dos problemas a um grupo contábil específico se explica a carência de explicações mais detalhadas nos relatórios. As justificativas relacionadas a Direitos/Obrigações foram apresentadas, de forma geral, indicando descumprimento de cláusulas ou problemas contratuais, sem mais especificações sobre eles, o que impossibilitou a associação com um grupo contábil específico. Essa limitação está associada ao fato de o relatório do auditor ser a única parte do trabalho de auditoria acessível para análise. Além disso, essa carência de explicações chama a atenção também para a qualidade do relatório de auditoria divulgado aos usuários, visto que esse documento é importante para trazer maior credibilidade às demonstrações financeiras e auxiliar na tomada de decisões. É possível que, com a adoção do novo relatório de auditoria, a partir da data-base 2016, algum efeito possa existir na forma como o auditor comunica seus trabalhos.

Para a *audit assertion* Avaliação/Alocação, como está associada aos critérios de avaliação dos itens patrimoniais e de resultado adotados pela administração, notadamente quanto às práticas contábeis que envolvam algum grau de subjetividade e julgamento profissional, a prevalência de algum grupo contábil parece não ser um imperativo teórico. A consolidação, conforme a Tabela 7, das 83 citações a problemas vinculados à categoria Avaliação para justificar modificação de opinião nos 192 relatórios examinados, revela, porém, concentração relativamente significativa no grupo contábil Ativos.

Tabela 7

Distribuição das modificações de opinião com base na *audit assertion* Avaliação, de acordo com os grupos contábeis

	Ativo	Passivo	Pat. Líquido	Receitas	Despesas	Não Ident.	Total
Quant.	48	21	3	1	7	3	83
Perc.	58%	25%	4%	1%	8%	4%	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Quase 60% dos casos relacionados ao valor de itens patrimoniais e de resultados que deram fundamento a modificação de opinião por parte dos auditores estão relacionados a contas de Ativos, principalmente o imobilizado, apresentando problemas nos cálculos de depreciação. Isso parece sugerir, ao contrário do inicialmente previsto, que há mais espaço para erros (ou manipulações) na mensuração de itens patrimoniais ativos, embora tenha sido a *audit assertion* em que houve registros de justificativas para modificação de opinião dos auditores relacionados a todos os grupos contábeis.

No caso da quinta *audit assertion* destacada na Tabela 1, esta está vinculada à divulgação das informações relevantes nas demonstrações financeiras, em particular nas notas explicativas, de forma a assegurar o adequado entendimento da situação econômico-financeira da entidade divulgadora, por parte dos usuários. Como seria natural, dada a maior preocupação com a produção de notas explicativas, a análise dos 22 casos de justificativas para modificação de opinião com base nessa categoria de afirmação revela que, em praticamente todos eles (95%), não há vinculação a um grupo contábil específico, conforme evidenciado na Tabela 8.

Tabela 8

Distribuição das modificações de opinião com base na *audit assertion* Apresentação/Divulgação, de acordo com os grupos contábeis

	Ativo	Passivo	Pat. Líquido	Receitas	Despesas	Não Ident.	Total
Quant.	-	-	1	-	-	21	22
Perc.	-	-	5%	-	-	95%	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Dentre os assuntos, nessa categoria, utilizados pelos auditores para modificar sua opinião sobre o conjunto das demonstrações financeiras, destacam-se: não divulgação de todos os itens requeridos das demonstrações financeiras consolidadas; problemas que comprometam a continuidade operacional da companhia; e não apresentação das demonstrações de acordo com as normas e leis vigentes. São assuntos de ordem geral, não associados a um grupo contábil específico. Quanto ao único assunto da categoria que foi relacionado ao Patrimônio Líquido (PL), ele trata de problemas na reapresentação de ajustes de exercícios anteriores. A companhia registrou um ajuste de aplicação do método de equivalência patrimonial do ano anterior no Patrimônio Líquido, sem realizar a reapresentação dos saldos ajustados de acordo com a norma vigente, o que ocasionou em aumento no PL.

Ressalta-se, por fim, que, embora não se trate especificamente de uma *audit assertion*, que é o foco do presente estudo, foi avaliada a distribuição dos casos de modificações de opinião justificadas por riscos de descontinuidade operacional, dada a relevância do tema destacada na Seção 4.1. Os 61 casos do gênero não se referem especificamente a um grupo contábil, conforme evidenciado na Tabela 9.

Tabela 9

Distribuição das modificações de opinião com base no risco de descontinuidade operacional, de acordo com os grupos contábeis

	Ativo	Passivo	Pat. Líquido	Receitas	Despesas	Não Ident.	Total
Quant.	-	-	-	-	-	61	61
Perc.	-	-	-	-	-	100%	100%

Fonte: dados da pesquisa.

Dada a natural abrangência que o risco de descontinuidade operacional necessariamente implica, a ausência de referência a um grupo contábil específico é absolutamente natural.

5. Considerações Finais

Modelo inicialmente desenvolvido nos anos 1960, as *audit assertions*, ou categorias de afirmação, tornaram-se um instrumento relevante para o planejamento, execução e formação de opinião de auditoria, consolidando-se como elemento integrante das normas profissionais. O pressuposto é que elas auxiliam na identificação de possíveis distorções materiais e devem ser usadas para justificar a eventual modificação de opinião por parte do auditor.

Não obstante a importância para a realização dos trabalhos de auditoria, as *audit assertions* têm sido pouco estudadas no meio acadêmico, talvez pelo fato de já se considerar algo consolidado, tendo em vista as previsões normativas para a sua utilização. Considerando, porém, o argumento de que o estudo de questões de ordem prática pode ser importante para potencializar o seu desenvolvimento, este estudo teve como objetivo investigar a utilização dessas categorias de afirmação pelos auditores brasileiros para justificar as modificações de opinião em seus relatórios, mais especificamente se há prevalência de alguma *audit assertion* e se é possível a associação de cada uma das afirmações a contas patrimoniais e de resultado.

De um conjunto de 2.243 relatórios acerca das demonstrações financeiras de 338 companhias de capital aberto não financeiras listadas na BM&FBOVESPA de 2009 a 2015, foram identificados 192 relatórios de auditoria com modificação de opinião, que configuraram o objeto do presente estudo.

Os resultados mostraram que, de um conjunto de 360 justificativas extraídas dos relatórios analisados, as afirmações relacionadas a Avaliação e Integridade, ambas com frequência de 23%, são as mais recorrentes para justificar a modificação de opinião. A concentração nessas *assertions* pode ser decorrente tanto de uma maior preocupação dos auditores direcionada a assuntos relacionados a essas categorias, quanto ao fato de as companhias cometerem mais impropriedades nessas áreas. Somente a análise do relatório divulgado pela auditoria, única parte visível do trabalho do auditor, não possibilita uma resposta objetiva a esse questionamento, o que representa uma limitação do presente estudo – decorrente das restrições de acesso aos papéis de trabalho do auditor.

No outro extremo, as *audit assertions* relacionadas a Direitos/Obrigações e Apresentação/Divulgação são as menos utilizadas como base para modificação de opinião, o que pode indicar uma tendência dos auditores em atribuir uma menor importância a problemas relacionados a essas categorias, quando comparadas as demais. De qualquer forma, não se pode desprezar o fato de que pode haver menos espaço para manipulações em relação a essas *assertions* ou até mesmo menor incentivo para que a administração descumpra as instruções normativas.

Em relação aos tipos de modificação de opinião, foram constatadas divergências quanto à prevalência das *audit assertions*. Quando se trata de opiniões emitidas com ressalva, a categoria de afirmação mais frequente é Avaliação (29%), enquanto Integridade (26%) é a mais utilizada para justificar os casos de abstenção de opinião. Vale frisar que problemas relacionados à Continuidade Operacional, que não representa uma *audit assertion* em si, constituem 31% das causas para abstenção de opinião, o que pode estar relacionado com o risco para a reputação do auditor ao emitir uma opinião em casos em que as companhias apresentam problemas que podem interromper suas atividades.

Na segunda etapa dos testes, foi analisada a relação entre as *audit assertions* e os grupos contábeis patrimoniais e de resultado. Os resultados demonstraram que 95% dos casos de justificativas de modificação de opinião com base na categoria Existência/Ocorrência são associados a contas de ativos e receitas, enquanto 90% dos problemas de Integridade referem-se a contas de passivos e despesas. Esses resultados corroboram a premissa de que a administração tem mais incentivos para superestimar ativos e receitas e para subestimar passivos e despesas, o que pode justificar a preocupação dos auditores a respeito.

Chama a atenção, também, o fato de que 58% dos problemas relatados como justificativas para modificar opinião relacionados à *audit assertion* Avaliação estão relacionados a ativos, principalmente ao imobilizado. Isso sugere a maior probabilidade de distorções materiais associadas à mensuração dos itens patrimoniais ativos, em especial o imobilizado, o que pode ser explicado pela subjetividade implícita no reconhecimento da depreciação e do *impairment* desses elementos. As distorções relacionadas a Direitos/Obrigações e Apresentação/Divulgação não puderam ser associadas a um grupo contábil específico.

Este estudo contribui para o desenvolvimento da literatura nacional sobre auditoria, principalmente por apresentar evidências sobre como e em que dimensão os auditores brasileiros utilizam as *audit assertions* para justificar a modificação de opinião sobre as demonstrações financeiras examinadas. Espera-se que o direcionamento do trabalho de auditoria seja dado por meio das *audit assertions*, a reflexão e o estudo do tema indicam que uma auditoria de qualidade busca evidências embasando-se nas afirmações presentes nas demonstrações. Dessa forma, é interessante notar que talvez o planejamento do trabalho de auditoria apresente tendências de valorização de certas *audit assertions*, conforme apresentado nos resultados, o que pode levantar dúvidas acerca do direcionamento dado pelos auditores em seus trabalhos e consequentemente dúvidas acerca da qualidade do trabalho de auditoria.

Também há que se destacar como contribuição à literatura sobre o tema o fato de ser um estudo que possibilita a vinculação objetiva entre os fundamentos teóricos e sua aplicação prática no processo de planejamento, realização e comunicação dos resultados de uma auditoria.

Ressalta-se, porém, a título de limitação, não apenas a restrição de acesso a outras informações da auditoria que não o relatório que integra as demonstrações, mas também a subjetividade implícita no método de análise de conteúdo empregado na análise dos relatórios, visto que está sujeita ao viés de julgamento do pesquisador.

Como sugestão para pesquisas futuras, que complementem as reflexões e evidências destacadas no presente estudo, podem-se destacar: as justificativas relacionadas à Continuidade Operacional, frequentes principalmente nas bases para abstenção de opinião; a aplicação em outros tipos de companhias e setores econômicos; a verificação dos potenciais efeitos da estrutura do novo relatório de auditoria, instituído a partir da data-base 2016, na forma como as *audit assertions* são refletidas nas justificativas para modificação de opinião. Além disso, incentiva-se a contínua reflexão acerca do processo e do planejamento da auditoria em busca de maiores informações que possam agregar na obtenção de trabalhos de auditoria cada vez mais completos e de qualidade.

Referências

- American Accounting Association (AAA). (1972). A statement of basic auditing concepts. *The Accounting Review*, vol. 47 (supplement), p.18.
- Batista, C. G., Pereira, A. C., Silva, A. F. & Imoniana, J. O. (2010). Impacto dos pareceres de auditoria na variação do retorno das ações preferenciais das empresas listadas na BOVESPA. *Anais Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil, 10. Recuperado em 04, fevereiro, 2017, de <http://www.congressosp.fipecafi.org/anais/artigos102010/163.pdf>
- Boynton, W. C., Johnson, R. N., & Kell, W. G. (2002). Auditoria. São Paulo: Atlas.
- Camargo, R. V. W. (2012). Determinantes dos Pareceres dos Auditores Independentes emitidos às Companhias Negociadas na BM&FBovespa. 206p. Dissertação de mestrado em Ciências Contábeis, Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Conselho Federal De Contabilidade (CFC). (2012). Normas Brasileiras de Contabilidade: NBC-TA – de Auditoria Independente. Brasília: CFC, 2012.
- Damascena, L. G., Firmino, J. E., & Paulo, E. (2011). Estudo sobre os Pareceres de Auditoria: Análise dos Parágrafos de Ênfase e Ressalvas Constantes nas Demonstrações Contábeis das Companhias Listadas na Bovespa. *Revista Contabilidade Vista & Revista*, 22(2), pp. 125-154.
- Dantas, J. A., Barreto, I. T., & Carvalho, P. R. M., & (2017). Relatório com Modificação de Opinião: Risco para o Auditor? *Revista Contabilidade e Finanças*, 14(33). DOI: <http://dx.doi.org/10.5007/%25x>
- Dantas, J. A., Chaves, S. M. T., Silva, M. R., & Carvalho, R. P. (2011). Determinações de refazimento/republicação de demonstrações financeiras pela CVM: O papel dos auditores independentes. *Revista Universo Contábil*, 7(2), pp. 45-64. DOI: <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2011212>
- Felix, W. L., & Kinney, W. R. (1982). Research in the Auditor's Opinion Formulation Process: State of the Art. *The Accounting Review*, 57(2), pp. 245–271.
- Gramling, A. A., Rittenberg, L. E., & Johnstone, K. M. (2012). Auditoria. Tradução da 7ª edição norte-americana. São Paulo: Cengage Learning.
- Hartmann, F. G. H. (2017). Accounting research: between natural science and practice. *Revista Contabilidade & Finanças*, 28(73), pp. 6-10. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201790160>
- Hayes, R., Dassen, R., Schilder, A., & Wallage, P. (2005). Principles of auditing: an introduction to international standards on auditing. 2ª ed. Harlow, England: Prentice Hall.
- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). (2015). Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. IAASB.

- Leslie, D. A., Aldersley, S. J., Cockburn, D. J., & Reiter, C. J. (1986). An Assertion Based Approach to Auditing. *Paper presented at 1986 CAAA Conference at Winnipeg, Manitoba, May 28.* – professor acho que aqui deve constar recuperado ,,,
- Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento dos Resultados Contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. 167 f. Tese de doutorado em Ciências Contábeis da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Prodanov, C. C., & Freitas, E.C. (2013). Metodologia do trabalho científico [recurso eletrônico]: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2ª ed. Novo Hamburgo: Feevale.
- Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). (2010). AU 311: Planning and Supervision. Recuperado em 20, janeiro, 2017, de <https://pcaobus.org/Standards/Auditing/Pages/AU311.aspx>
- Ricchiute, D. N. Auditing and assurance services. (2002). 7ª ed. Mason, USA: Thomson Learning.
- Serra, S. A. E., & Rodriguez, M T. F. (2013). Propensão para emitir relatórios de auditoria modificados: análise da variável reputação e nível de especialização do auditor. *Tourism & Management Studies*, 3, pp. 1015-1024. Universidade do Algarve. Faro, Portugal.
- Smieliauskas, W., & Smith, L. (1990). A theory of evidence based on audit assertions. *Contemporary Accounting Research*, 6(2), pp. 407-426. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1911-3846.1990.tb00766.x>
- Waller, W. S. (1993). Auditors' Assessments of Inherent and Control Risk in Field Settings. *The Accounting Review*, 68(4), pp. 783-803.

Inflação Interna, Gestão e Controle de Custos: Uma Experiência de Sucesso em uma Multinacional Brasileira

Resumo

Objetivo: Analisar as contribuições do dimensionamento da inflação interna para estratégias de gestão e controle de custos e formação de preços em uma corporação multinacional (MNC).

Metodologia: Consistiu no desenvolvimento de uma abordagem específica para o cálculo do índice de preços próprios (IPP), alicerçada em um estudo de caso quantitativo e qualitativo de abordagem descritiva em uma MNC de classe mundial.

Resultados: Baseado nas teorias de estratégia e controle gerencial, foi possível concluir que (i) a MNC obteve benefícios em usar uma metodologia específica em vez de índices de inflação tradicionais do mercado; e que (ii) o IPP foi uma ferramenta de controle e contabilidade gerencial capaz de instrumentalizar a empresa, diferenciando-a nas negociações de preço em sua respectiva cadeia produtiva. Em conjunto, percebeu-se o (iii) quão importante é a utilização efetiva do IPP para a empresa conhecer profundamente seus custos, contabilizá-los, controlá-los e geri-los adequadamente, estabelecendo uma política de preços condizente com os seus objetivos estratégicos.

Contribuições: Além da originalidade da pesquisa, advinda da carência de estudos sobre inflação interna no contexto de indústrias MNCs, o estudo amplia o corpo teórico sobre o tema, evidenciando também o papel do IPP como ferramenta de gestão e controle de custos e formação de preços em MNCs – questão que interessa a grande parte das empresas, estudiosos e sociedade, em função da relevância desse tipo de empresa para a economia e o mercado.

Palavras-chave: Sistema de Controle e contabilidade gerencial, Gestão de custos e formação de preços, Inflação interna, Corporações multinacionais (MNCs), Mercados emergentes.

Ricardo Vinícius Dias Jordão

PhD in Management, Accounting and Finance pelo Center for Advanced Studies in Management and Economics (UE) em associação com o Swiss Management Center e Professor na FPL Educacional.
Contato: Av. Pedro II, 3015, Carlos Prates, Belo Horizonte (MG), CEP: 30710-010.
E-mail: jordaoconsultor@yahoo.com.br

Cleonice Rodrigues Barbosa

Mestre em Administração pela Fundação Pedro Leopoldo e Controller Plant na lochpe Maxion S/A. **Contato:** Av. João César de Oliveira, 4205, Santa Cruz Industrial, Contagem (MG), CEP: 32341-000.
E-mail: cleonice.cleobarbosa@gmail.com

Paulo Tarso Vilela de Resende

Doutorado pela University of Illinois at Urbana Champaign e Professor na Fundação Dom Cabral. **Contato:** Rua Adolfo Pereira 119, Apto. 501, Anchieta, Belo Horizonte (MG), CEP: 30.310 – 350.
E-mail: pauloresende@fdc.org.br

1. Introdução

Desde as duas últimas décadas do Século XX, os sistemas de controle e contabilidade gerencial (MACS, do inglês *management accounting and control systems*) vêm sendo, cada vez mais, reconhecidos pela literatura internacional como mecanismos que facilitam a implementação das estratégias e a consecução dos objetivos empresariais (e.g. Langfield-Smith, 2008; Lay & Jusoh, 2012; Cooper & Ezzamel, 2013; Yadav & Sagar, 2013; Maiga, Nilsson & Jacobs, 2014; Jordão, Souza & Avelar, 2014; Otley, 2016; Turner, Way, Hodari & Wittemanc, 2017). A literatura internacional acentua ainda que o avanço nas tecnologias de informação e comunicação, a maior pressão competitiva advinda da globalização e as turbulências do ambiente de negócios foram alguns dos fatores que afetaram significativamente os MACS, exigindo uma maior sofisticação em tais sistemas, visando gerar informações úteis sobre o desempenho dos negócios, potencializar a tomada de decisão gerencial e, principalmente, estabelecer vantagens competitivas sustentáveis.

A literatura clássica de estratégia preceitua que vantagem competitiva pode advir da capacidade da empresa de produzir com menores custos ou se diferenciar e, com isso, conseguir operar com preços mais elevados (Porter, 1985; Montgomery & Porter, 1991). Nesse ensejo, os sistemas de controle e gestão de custos ganham particular interesse por relacionarem-se diretamente com a competitividade, não somente por serem base para estratégias de diferenciação, como também por afetarem a formação de preços, a lucratividade e a sobrevivência das empresas, especialmente nas corporações multinacionais (MNCs) – que tendem a sofrer pressões competitivas advindas do ambiente doméstico e internacional.

Autores como Yadav e Sagar (2013) postulam que, embora os estudos sobre a contabilidade e gestão de custos tenham se iniciado na década de 1930, a literatura internacional tem destacado que estudiosos e profissionais que lidam com os MACS ainda enfrentam desafios sobre a mensuração de custos em bases que melhorem o desempenho empresarial e enfatizem tanto a criação de valor quanto o desenvolvimento de vantagens competitivas sustentáveis.

Esses desafios são ampliados em cadeias produtivas nas quais a dinâmica competitiva entre MNCs e rivais locais forçam a competição e a coevolução organizacional, especialmente nos mercados emergentes (Huq, Chowdhury & Klassenb, 2016). Na cadeia automobilística, em particular, as relações comerciais envolvem a avaliação de variáveis de custos e de mercado, complexas e interligadas, que podem ser mais bem entendidas a partir de instrumentos de MACS, como o índice de preço próprio (IPP). Esse tipo de índice, segundo Bugelli (1995), pode refletir a inflação interna da empresa e subsidiar as negociações de preços com bases mais justas, sendo essa uma lacuna que ainda está por ser compreendida em profundidade na literatura internacional de contabilidade e gestão – ainda mais em relação às MNCs, devido à carência de estudos sobre o tema nos contextos brasileiro e internacional.

Nesse ensejo, tomou-se aqui, como objeto de estudo, a empresa Sigma (nome fictício por razões de confidencialidade) –, que é uma MNC globalizada de classe mundial do ramo automobilístico com ações negociadas em bolsas de valores, tendo trinta e duas plantas industriais localizadas em dezesseis países, sendo a sua matriz brasileira e a sua sede em São Paulo (SP). Essa empresa vem enfrentando uma série de desafios competitivos para aumentar suas margens, tendo em vista que a formação de preços acontece pelo cliente (montadora), cabendo a ela dimensionar seus custos adequadamente e/ou criar estratégias que justifiquem o repasse para a montadora – Fiat Automóveis S/A. Em tal contexto, estratégias de controle e gestão de custos e o dimensionamento da inflação interna ganham especial relevo como instrumentos gerenciais, relacionando-se de forma profunda com a lucratividade, rentabilidade e geração de valor da empresa Sigma.

Reconhecendo e explorando essa lacuna de investigação, a pesquisa descrita neste artigo buscou analisar as contribuições do dimensionamento da inflação interna para estratégias de gestão e controle de custos (EGCC) e formação de preços em uma MNC, tendo com base a experiência de uma indústria de autopeças de classe mundial.

A relevância de uma pesquisa advém de suas contribuições para um segmento substancial da sociedade, como mencionado por Jordão e Novas (2013) e Jordão *et al.* (2014). Nesse sentido, além de contar com recomendações de estudiosos como Hitt, Li, e Xu (2016), o estudo justifica-se por sua originalidade, (i) ajudando a preencher a lacuna de pesquisa supramencionada, (ii) colaborando para o entendimento da EGCC e formação de preços por meio de um IPP em MNCs (questão que interessa a grande parte das empresas, estudiosos e sociedade, pois a literatura internacional amplamente reconhece a necessidade de estudos específicos sobre o tema), (iii) melhorando o entendimento do papel dos MACS para a dinâmica competitiva de MNCs em mercados emergentes, e (iv) contribuindo para o aumento do corpo teórico sobre o tema. Com base em extensa pesquisa, cobrindo as principais bases de dados e portais como Ebsco, Proquest, Emerald, B-One, Scholar Google, Science Direct, somadas a bases de dados e portais com foco Latino-americano como SciELO, Redalyc, Latindex, periódicos Capes, entre outros, verificou-se que há alguns estudos que reconhecem a relevância do tema e/ou tangenciam sobre o problema em tela, citando-o como uma oportunidade futura de investigação, mas sem dele se ocupar – , confirmando a originalidade da pesquisa e justificando sua execução. Mesmo que alguns estudos foquem em uma, duas ou três das cinco variáveis abordadas, a saber, IPP, controle de custos, empresas industriais, MNCs globalizadas e mercados emergentes, ainda não foram encontrados estudos que cubram todas essas variáveis em simultâneo. Como implicações gerenciais, registra-se que a utilização do IPP como instrumento de MACS em indústrias internacionalizadas pode instrumentalizar os gestores delas na tomada de decisão sobre políticas de custos e preços, servindo como *benchmarking* estratégico para empresas e/ou situações similares, especialmente considerando a relevância, o tamanho e o setor da empresa.

Além desta parte introdutória, o artigo está estruturado em mais cinco seções. A segunda apresenta a plataforma de sustentação teórica da pesquisa, sobre estratégias de gestão e controle de custos, formação de preços e inflação interna em MNCs. Na sequência, detalha-se a metodologia utilizada, que se trata de um estudo de caso. A quarta mostra a análise e a discussão dos resultados alcançados à luz da teoria, indicando o papel do IPP como instrumento de controle e gestão de custos e formação de preços. A quinta expõe as considerações finais, em linha com os objetivos da pesquisa, seguida das referências utilizadas.

2. Estratégias de Gestão e Controle de Custos, Formação de Preços e Inflação Interna em MNCs

Nos últimos anos, muitas organizações têm experimentado diversas mudanças em seus processos de negócios como resultado de um ambiente de negócios mais complexo e dinâmico (Herath, 2007; Yadav & Sagar, 2013; Hitt *et al.*, 2016), requerendo ações e estratégias que facilitem o alcance dos objetivos voltados para a manutenção e melhoria de posições competitivas sustentáveis no mercado (Mintzberg, 1978; Porter, 1979; Prahalad & Hamel, 1990). Em particular, Hitt *et al.* (2016) acentuam que as MNCs tiveram que desenvolver estratégias específicas, buscando explorar e aproveitar capacidades críticas para construir vantagens competitivas na tentativa de sobreviverem e prosperarem nos mercados internacionais, especialmente nas economias emergentes, tendo em vista os desafios adicionais trazidos por esse tipo de economia.

A literatura internacional é rica em exemplos que elucidam o papel dos MACS, como meios de implementação das estratégias organizacionais (e.g. Jordão & Novas, 2013; Jordão *et al.*, 2014). Não obstante, a literatura ainda não evidenciou, de maneira suficientemente clara, de que modo o IPP pode ser usado como ferramenta de MACS, visando potencializar a implementação de estratégias de gestão de custos e formação de preços. Ainda assim, muitos estudiosos vêm estudando alternativas que ampliam o uso dos MACS, da gestão de custos e formação de preços e do IPP como ferramentas gerenciais.

Cooper e Ezzamel (2013), por exemplo, examinaram como os sistemas de gestão e de contabilidade funcionam como meios intervenientes destinados a converter os discursos dos gerentes seniores em algo prático nas empresas. Eles argumentam que instrumentos de MACS, como o Balanced Scorecard (BSC), oferecem a promessa de converter o discurso da alta administração em uma série de iniciativas acionáveis, ou seja, meios de transformar a estratégia em ação. No entanto, esses autores perceberam que a forma como os gerentes falam e dão sentido aos conceitos e ideias é fundamental para tornar tais discursos em práticas. As ideias de concorrência, *benchmarking*, gestão de custos, lucros, motivação ou inovação podem ser potencializadas, por exemplo, expandindo a produção, mudando o *mix* de produtos, aumentando o volume, a diversidade e a qualidade das vendas e incentivando o engajamento dos trabalhadores.

Lay e Jusoh (2012), Jordão e Novas (2013) e Jordão *et al.* (2014) chamam a atenção para a necessidade de integrar os MACS com a estratégia organizacional, ressaltando que a qualidade de tais sistemas é fundamental para o alcance dos objetivos empresariais, para o sucesso dos empreendimentos e para a geração de valor organizacional. Maiga *et al.* (2014) ressaltam os benefícios de integrar os MACS, em especial os controles de custos, com as tecnologias de informação, tendo observado melhorias no desempenho financeiro e produtivo derivadas de tal integração.

Na literatura internacional, encontram-se diversos trabalhos que exploraram o tema EGCC (Yadav & Sagar, 2013), mas parece ainda não haver um *framework* universalmente aceito a respeito do assunto (Guilding, Cravens & Tayles, 2000; Langfield-Smith, 2008). Estudos desenvolvidos sobre a EGCC, a formação do preço de venda e o cálculo da inflação interna, em sua maioria, exploram uma ou duas dessas variáveis, tanto em cadeias produtivas ou em MNCs. No entanto, a necessidade de ampliação do escopo do campo de MACS para atender às novas necessidades informacionais tem sido apontada em estudos clássicos, como os de Johnson e Kaplan (1987), Berliner e Brimson (1988), Bromwich e Bhimani (1989), Shank (1989), ou mais contemporaneamente por Lay e Jusoh (2012) e Jordão *et al.* (2014). Além do interesse acadêmico percebido na literatura de negócios internacionais, há um significativo interesse empresarial sobre essa questão, pois, conforme exposto por Yadav e Sagar (2013), em um mercado competitivo, o arbitramento de preços pode achatá-las margens de lucro e corroer o patrimônio da empresa. Igualmente, o repasse excessivo de custos pode afetar as vendas e a competitividade organizacional.

Os custos tornaram-se determinantes à competitividade de muitos setores (Govindarajan, 1993) e os esforços para reduzi-los, por vezes, beiram à obsessão, principalmente em MNCs atuantes em mercados hipercompetitivos, como o automobilístico. Neste setor as montadoras pressionam os fornecedores de peças e estes, por sua vez, necessitam que seus sistemas de custeamento sejam capazes de incorporar em seu contexto de análise, no âmbito da cadeia produtiva, aspectos como: a influência do fornecedor na composição de custos do cliente, a capacidade da empresa de racionalizar seus processos produtivos e a produtividade da mão de obra, tornando o bom gerenciamento desses fatores tarefa essencial para uma boa EGCC. Tais aspectos podem afetar na estratégia competitiva das empresas, conforme Shank (1989), Shank e Govindarajan (1992), Chenhall e Langfield-Smith (1998) e Lay e Jusoh (2012). Nesse ensejo, Huq *et al.* (2016) ponderam que muitas MNCs, por vezes, optam por novos arranjos organizacionais produtivos, atuando em cadeias produtivas, cadeias de valor e cadeias de suprimentos, podendo incluir a expectativa de cooperação e/ou coevolução entre as firmas como meio de potencializar suas decisões.

Em conformidade com tais arranjos, as empresas buscam abordagens de gestão que alinhem as necessidades dos processos produtivos com os preceitos da EGCC, tanto para controle de custos quanto para o relacionamento com fornecedores (Kato 1993, Carr & Ng, 1995, Ashvine & Shafabi 2011). Um dos grandes desafios empresariais atualmente nas cadeias automobilísticas, relacionados à EGCC, reside na implementação de medidas que 'assegurem' os objetivos de redução de custos, em linha com Johnson e Kaplan (1987). Entretanto, na tentativa de alcançar tais objetivos, algumas MNCs da indústria de autopeças impõem seus preços aos fornecedores, requerendo deles descontos, melhorias de desempenho produtivo, financeiro e operacional, em vez de buscar estabelecer situações de ganha-ganha e partilhar os benefícios obtidos das referidas melhorias entre todos os envolvidos, sejam eles empresas internacionais ou locais.

Em tal contexto de negócios, o vínculo entre custos e preço deve ser estabelecido com o devido cuidado, pois por meio dele a empresa espera, em longo prazo, alcançar o maior lucro possível, ampliar sua participação de mercado, melhorar sua capacidade produtiva e maximizar o capital empregado (Nagle & Holden 2002). Todavia, os desafios práticos para que isso ocorra efetivamente são bastante significativos, particularmente pelas pressões inflacionárias nos custos industriais das MNCs. Ross (1984) já reconhecia que os preços de venda são afetados pela inflação, que altera os custos e afeta a rentabilidade corporativa. Além disso, o preço fixado pelo mercado em decorrência das forças de oferta e demanda não desobriga as empresas de avaliar o melhor *mix* de produtos a ser fabricado e vendido, otimizando a capacidade produtiva. Nesse sentido, a EGCC, como instrumento de MACS, tem sua importância ampliada como mecanismo de análise do processo de precificação (Atkinson, Banker, Kaplan & Young, 2004). Autores como Nagle e Holden (2002) já indicavam ser possível maximizar os lucros por meio de três estratégias de precificação: preço-cativo (ofertando produtos básicos a preços mais baixos), preço-isca (atraindo os clientes para comprarem também produtos mais caros) e a precificação diferenciada para um conjunto de produtos (com preços dos itens vendidos em conjunto menores que os praticados individualmente).

Segundo Mendes (2003), a maioria dos trabalhos encontrados na literatura sobre inflação interna tem como contexto macroeconômico o Brasil – que num passado recente viveu uma longa experiência inflacionária, alternando períodos de crescimento e de recessão. Esse autor elucida que entre as décadas de 1960 e 1990 as taxas inflacionárias médias anuais variaram entre 18% e 200% – o que denota uma hiperinflação. Apesar de, no Brasil, o período hiperinflacionário ter sido vencido com a adoção do Plano Real em 1994 e a economia brasileira ter se tornado, até certo ponto, estável, não se podem ignorar os reflexos que as variações de preços causaram nos ativos das empresas e das pessoas ao longo do tempo. Tais reflexos permeiam as demonstrações contábeis, principalmente naquelas contas mensuráveis monetariamente, impactando na percepção de valor corporativo. Esse conjunto de fatores permitiu gerar um conhecimento único de métodos de dimensionamento inflacionário que permitem a gestão de custos, a formação de preços e a mensuração dos ativos em uma percepção particularizada, dependendo do tipo de empresa, de estrutura e, sobretudo de “cesta de consumo” – o que indica a inflação própria de cada empresa.

A questão da inflação interna, em particular, consiste em um tema ainda pouco explorado, sendo possível, porém, encontrar trabalhos como os de Francischetti, Padoveze e Farah (2006), que remontam a sua aplicação em pequenas e médias empresas, mas, não, em cadeias de produção e nem voltados para gestão de custos e formação e preços em MNCs. Especificamente sobre a aplicação prática do cálculo do IPP, foram localizados estudos como os de Silva e Souza (2003), Gazzana (2004) e o de Morato (2007) no qual foi utilizado o modelo de Bugelli (1995) – denominado Inflatec. Esse modelo consiste em apurar os pesos relativos dos itens de custos e despesas, de acordo com os períodos de tempo em que os índices são calculados e levando em consideração os pesos históricos ponderados e os efeitos inflacionários sobre eles. A metodologia proposta por Bugelli (1995) pode ajudar na EGCC e na formação de preços, propiciando, segundo Kato (1993), oportunidades de redução de gastos decorrentes de ações tomadas ao longo da cadeia produtiva a partir de conhecimentos sobre a origem dos recursos materiais, humanos, financeiros e tecnológicos e sobre o consumidor final. Ressalta-se que, em empresas pertencentes a uma cadeia de produção, como no caso em tela, a formação do preço de venda depende de variáveis externas e internas, tais como: as condições da concorrência, a capacidade produtiva da empresa, os níveis de automação e as tecnologias de gestão e produção aplicadas.

Em síntese, foi possível observar que o método proposto por Bugelli (1995) poderia ser usado, do ponto de vista teórico, como ferramenta de MACS, permitindo o dimensionamento da inflação interna em MNCs, possibilitando aos gestores conhecer o grau de exposição organizacional às variações de preço nos seus principais insumos ao longo da cadeia produtiva. A análise detalhada das contas contábeis, das pressões inflacionárias e do comportamento dos custos, além de revisões constantes e aprofundadas no processo produtivo da empresa, de aplicação de estratégias de gestão adequadas ao posicionamento corporativo perante o mercado de atuação, bem como a percepção do modo pelo qual esse conjunto de ações pode afetar a lucratividade da empresa seria um ‘caminho’ para a EGCC, para a formação de preços e para a identificação de oportunidades de ganhos dentro e fora dos limites da empresa.

3. Procedimentos Metodológicos

A pesquisa ora descrita consiste em um estudo de caso de natureza qualitativa e quantitativa, sendo de abordagem descritiva e aplicada (Cooper & Schindler, 2006; George & Bennett 2005), buscando aproximar teoria e realidade, conforme Eisenhardt (1989). Essa abordagem, segundo Morato (2007), é suficientemente sensível para captar a complexidade inerente ao cálculo da inflação interna. No que tange à abordagem qualitativa e quantitativa, George e Bennett (2005) esclarecem que uma única abordagem pode não ser suficiente para atender aos requisitos propostos nesse tipo de pesquisa, justificando a escolha metodológica. Além disso, o uso combinado de uma abordagem qualitativa e quantitativa, segundo Jick (1979), permite uma complementaridade de conhecimentos e maior profundidade na análise.

Jordão *et al.* (2014) e Otley (2016) sugerem que os MACS carecem de ser investigados por abordagens que levem em consideração o contexto das organizações investigadas, enfatizando a importância de estudos de caso como meios de entender esse tipo de fenômeno. De maneira mais enfática, porém, autores como Mellahi, Frynas e Collings (2016) e Huq *et al.* (2016) defendem o estudo de caso como a estratégia mais apropriada para entender a complexidade do fenômeno no contexto de MNCs em países emergentes – como é o caso Brasil.

A unidade de análise selecionada foi a empresa Sigma, que é uma multinacional globalizada do ramo de autopeças com atuação nos cinco continentes. A escolha do caso foi feita com base em três diferentes critérios, a saber: a relevância do caso, as características da MNC e o perfil dos respondentes e o acesso às informações – que é considerado como uma das maiores dificuldades nesse tipo de pesquisa, segundo Jordão *et al.* (2014). A filial onde foi aplicada a pesquisa está inserida na cadeia produtiva da Fiat Chrysler Automobiles (FCA). Essa filial tem a Fiat Automóveis S/A como seu principal cliente, sofrendo dela fortes pressões competitivas, além da exigência de negociação de preços com planilha de custos aberta. Esse contexto ofereceu a possibilidade de analisar de que modo a EGCC da Sigma poderia impactar nos relacionamentos competitivos e cooperativos dessas empresas em uma economia emergente – o Brasil. Nesse sentido, a escolha da Sigma permitiu investigar a possibilidade do uso do IPP como uma ferramenta estratégica de MACS, pois o preço não é formado dentro da empresa, mas vem do mercado – estabelecido pela Fiat Automóveis S/A. Acentua-se de modo especial que, a formação de preços na Sigma é totalmente dependente dos custos do período, tendo em vista que sobre eles é acrescentado um *Mark up* com um percentual previamente acordado entre a empresa contratante e a contratada.

Já as unidades de observação foram os entrevistados (parte qualitativa) e as informações oriundas do MACS (parte quantitativa), sendo estas enriquecidas pela visão de analistas e gestores de nível operacional, tático e estratégico da empresa (incluindo superintendentes, diretores e o presidente). Vale dizer que os respondentes foram selecionados por tipicidade, ou seja, pela capacidade informacional que detinham sobre o problema em escrutínio. Dentre as várias fontes de evidências existentes em um estudo de caso, a realização de entrevistas pessoais, em profundidade, apoiadas em um roteiro de entrevista foi uma fonte primária de evidências, em linha com Eisenhardt (1989). Tal roteiro foi composto por 24 questões baseadas em variáveis extraídas da literatura, concernentes à estrutura organizacional e de custos; às estratégias corporativas e de negócios; às estratégias de controle e gestão de custos; ao processo de custos e de negócios; ao sistema de custeamento; à política de custos e formação de preços; ao mecanismo e sistema de análise de custos e preços; ao MACS e seu uso como um sistema de informações para suporte ao processo de tomada de decisão estratégica e operacional, ao papel do MACS para monitorar e acompanhar a realização dos objetivos e metas estabelecidos; aos indicadores de produtividade, qualidade e eficiência e fatores críticos de sucesso; às falhas e oportunidades de melhoria nos processos; às relações entre custos e lucratividade empresarial; às relações entre gestão de custos, competitividade e formação de preços; às relações entre custos preços e IPP; e, finalmente, às relações entre custos, preços e negociação com as montadoras.

A análise dos resultados se iniciou com as respostas das próprias entrevistas, que foram realizadas com 30 profissionais de nível operacional (técnicos e analistas), tático (coordenadores e gerentes de nível intermediário) e estratégico (superintendentes e diretores, incluindo o presidente). Essas respostas foram gravadas, transcritas e tabuladas, com duração média de 30 minutos cada. As entrevistas se deram no último trimestre de 2015, sendo as respostas complementadas em dezembro de 2017 e janeiro de 2018. A parte qualitativa da pesquisa foi suportada pelo método de análise de conteúdo, que, segundo Bardin (2004), consiste em um conjunto de técnicas usadas para investigar o conteúdo das mensagens das comunicações linguísticas, auxiliando na realização de ligações entre a situação a ser analisada e nas manifestações da superfície discursiva, operacionalizada por meio de operações de desmembramento e classificação semânticas, sintáticas e lógicas.

Já na parte quantitativa da pesquisa, buscou-se desenvolver uma proposta derivada do modelo originalmente pensado por Bugelli (1995) para pequenas e médias empresas comerciais, ampliando-o e adaptando-o para aplicação em um ambiente industrial em uma MNC. Assim, na parte quantitativa da pesquisa, analisaram-se as implicações e resultados da implementação dessa proposta em uma organização multinacional globalizada de grande porte – universo de atuação da Empresa Sigma. Foram tomados, no final de 2015 e início de 2016, como base para o cálculo do IPP, os dados relativos aos anos de 2013 e 2014, a partir dos quais foi possível definir uma cesta básica de consumo e um critério de pesos para cada grupo, subgrupo e item – a partir da utilização da curva de Pareto ou curva ABC.

O ponto de partida para a análise desses dados foram as informações extraídas da DRE analítica, a partir da qual foi feita: a) análise inicial; b) aglutinação de contas analíticas do plano de contas da empresa com características semelhantes, formando um grupo representativo dos gastos, para as contas de salários e encargos (salários, repouso semanal remunerado, horas extras, adicional noturno, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, Instituto Nacional de Seguridade Social, provisão para férias e 13º salário, entre outras); benefícios (ex.: assistência médica, transporte); serviços de terceiros (limpeza, segurança, advogados, entre outros); viagens (nacionais e internacionais); e despesas financeiras (juros, despesas bancárias, atualização de empréstimos, etc.); c) reorganização das contas contábeis, segundo a lógica estabelecida no item 1, ou seja, obedecendo ao critério de uma única conta, representando um grupo por semelhança do gasto; d) consolidação das despesas dos diversos centros de custos da empresa nos grupos de contas por natureza: pessoal (salários com encargos e benefícios de todos os centros de custos da empresa); produção (todos os gastos, exceto com pessoal, dos centros de custos de produção); despesas administrativas – todos os gastos, exceto com pessoal, dos centros de custos administrativos; despesas comerciais (todos os gastos, exceto com pessoal, do centro de custos de vendas); e despesas financeiras. Essas últimas foram separadas para compor a integridade do total da DRE, mas não consideradas como item passível de integrar a cesta de consumo, uma vez que seu conteúdo, para a empresa Sigma, é em sua maior parte decorrente da conta de atualização de empréstimos já contratados, não estando, portanto, sujeitas a ações de redução.

Os dados retratando os desembolsos ocorridos em cada um dos itens de despesa para os 24 meses que compuseram a série histórica, já classificados em grupos, foram dispostos em planilhas de Excel, lado a lado, mensalmente, sendo depois somados. Cada linha foi dividida pelo total do respectivo mês, resultando em um valor percentual. Houve também a soma dos percentuais de todo o período e essa soma foi dividida pelo número de meses, ou seja, 24, resultando em um percentual médio – denominado de “peso médio”.

Na sequência, os itens foram classificados em ordem decrescente de valores, tomando-se como base os percentuais relativos aos pesos médios, em atendimento ao método segundo o qual até 60% do total de itens deveria cobrir 85% do total das despesas. Os itens com pesos relativos inferiores a 3,5% do total não fizeram parte do conjunto de gastos e seus percentuais foram redistribuídos proporcionalmente entre os demais itens. Após a determinação dos pesos de cada item, foi feita a segregação entre custos e despesas a partir da demonstração de resultados do exercício (DRE). Nessa etapa, para fins de cálculo do IPP, os gastos indiretos de produção e os gastos de mão de obra indireta foram classificados na cesta de consumo de despesas, ou seja, denominaram-se “custo” somente os gastos com as matérias-primas. Essa separação de custos e despesas respeitou a metodologia original de Bugelli (1995), sendo considerada uma questão central para implementação do modelo, levando-se em consideração a realidade da empresa e a complexidade do ambiente industrial.

Após determinar o peso dos itens de despesa, foi preciso conhecer também o peso dos custos diretos (no caso específico, somente os gastos com matéria-prima). Para isso, foi necessário retomar os dados da série histórica. Visando obter os pesos dos elementos que compõem os custos de uma empresa, fez-se necessário analisar características relacionadas à atividade da Sigma – uma indústria MNC fabricante de autopeças pertencente à cadeia de valor automobilística. Essa empresa tem como característica a fabricação de muitos itens e em grandes quantidades. Por isso, para fins de simplificação dos cálculos, as seguintes etapas foram cumpridas para se chegar à seleção dos itens de custos: a) extração de relatório dos itens apontados mês a mês no período de janeiro de 2013 a dezembro de 2014; b) a “explosão” dos itens constantes do relatório de apontamento de acordo com a lista técnica de cada um; c) a valorização de cada item pelo custo de reposição do final do período, ou seja, dezembro de 2014; d) a valorização total de cada item a partir da multiplicação dos custos de reposição pelas quantidades apontadas; e) a classificação dos itens em ordem decrescente de valor e criação dos valores relativos de cada item com base na divisão do seu valor pelo total geral; e f) a acumulação do número de itens. Ao término dessas seis etapas, chegou-se à lista de 190 itens, cujos percentuais acumulados satisfizeram à premissa da metodologia de alcançar no mínimo 85% do total dos custos. No entanto, compor uma cesta de custos com 190 itens para fins metodológicos ficaria inviável pela quantidade de itens produzidos. Assim, buscou-se a classificação dos itens aglutinando-os por semelhança na fabricação: a) classificação de acordo com a característica principal (obedecendo a critérios de cadastro constantes do sistema integrado de gestão da empresa); b) soma das participações de todos os itens de cada grupo e formação de um total de cada grupo; c) valorização de cada item, mês a mês, pelo custo médio das entradas, com exceção dos itens do grupo denominado componente beneficiado (cujo valor do custo médio inclui matéria-prima e serviços) que foram avaliados pelo valor de contrato.

Os valores de custos de reposição foram utilizados somente para a classificação dos itens e seleção daqueles de participação expressiva que compuseram a cesta de consumo de custos. Além disso, o mesmo critério adotado na composição da cesta básica de consumo de despesas, relacionado aos itens de participação inexpressiva, foi adotado na composição da cesta de consumo de custo, ou seja, os percentuais dos itens que excederam os 85% foram eliminados e seus pesos redistribuídos, formando-se, assim, a cesta básica de consumo de custos. Essa decisão se alinha à metodologia de cálculo proposta por Bugelli (1995), na qual empresas com extensa gama de produtos poderiam tomar como base os itens representativos de um grupo ou família de itens. Sem isso, o estudo poderia não ser exitoso, tendo em vista que não foi apenas a replicação de uma ferramenta em outro contexto, mas houve uma transladação de uma ferramenta originalmente pensada para um ambiente comercial para um ambiente industrial com suas características próprias e singularidades. Nesse ensejo, de posse da ficha técnica dos produtos e de relatórios dos itens vendidos, foi feita análise da variação dos custos das matérias-primas, ao longo do tempo, apurando o seu comportamento em relação ao mês anterior.

Concluída essa etapa, foi adotado o método Inflathec III, com pesos móveis das médias ponderadas. Desse modo, os pesos atribuídos a cada item da cesta de consumo basearam-se na média aritmética entre os pesos anteriores e os pesos atuais com atualização mensal. Tais pesos alimentaram a primeira coluna dos pesos médios para o cálculo do segundo mês, e a variação mensal entre os pesos com aumento e os pesos médios anteriores representou o IPP de cada mês.

O índice apurado foi comparado com os índices oficiais de inflação, IPCA e IGPM. A partir da sistematização e processamento dos dados, os resultados foram avaliados e foi gerado um indicador suficientemente representativo da variação dos preços a que a empresa estava sujeita. Esses resultados foram apresentados e discutidos com os respondentes – que também ofereceram informações sobre a estrutura de custos da empresa e sobre o seu MACS. Destacou-se o conceito do aprimoramento da administração de custos e despesas, salientando aqueles itens de mais relevância ou de crescimento acima da média, com a indicação de preços limites nas negociações com fornecedores, bem como o acompanhamento da inflação de custos e despesas em relação ao crescimento dos preços. Os pressupostos de pesquisa analisados foram:

- i. o IPP originalmente desenvolvido para aplicação em pequenas e médias empresas comerciais pode ser adaptado como ferramenta de MACS em indústrias multinacionais;
- ii. e o cálculo da inflação interna potencializa à EGCC e à formação de preços na empresa analisada (grifo nosso).

A limitação mais importante deste estudo, em conformidade com George e Bennett (2005), foi o fato de ele ter sido elaborado a partir de dados de uma única empresa. Tal fato, porém, embora limite a generalização indiscriminada dos resultados, não inviabiliza a pesquisa. Ao contrário, ressalta sua contribuição, considerando a necessidade de disponibilização detalhada e irrestrita de dados que o método requer – o que seria dificultado no caso de utilização de múltiplas empresas ou estudos de larga escala. Essa questão ganha especial destaque nesse momento da investigação, em que ainda há poucos estudos sobre o tema e nenhum, que se saiba, em MNCs.

Segundo Cooper e Schindler (2006), a qualidade final de um trabalho depende, fundamentalmente, da diversidade dos procedimentos utilizados na obtenção dos dados, o que é reforçado por Yin (1984) quando diz que a oportunidade da utilização de múltiplas fontes de evidência, a partir de um processo de triangulação é acentuada em um estudo de casos. Segundo Jordão *et al.* (2014), tal processo é fundamental como forma de aumentar a confiabilidade dos resultados e dar validade interna ao estudo – o que neste caso se deu por meio de confronto das informações decorrentes da aplicação do método (parte quantitativa) com aquelas derivadas de análise de conteúdo dos depoimentos, da observação direta (participante) e de análise documental (parte qualitativa). Ainda, conforme esses autores, buscou-se que os achados da pesquisa afetos a cada um dos objetivos específicos fossem desmembrados em tópicos e cotejados com a teoria e resultados empíricos anteriores, de forma a obter maior validade externa. Finalmente, como procedimentos adicionais, seguiram-se as recomendações de Kvale (1995), apresentando-se os resultados da pesquisa para um grupo de altos executivos da empresa. Nessa ocasião, as pessoas examinaram e validaram não só os resultados, como também a sistemática de cálculo e a forma como esta foi adaptada e aplicada no estudo realizado em uma MNC.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

Fundada em 1918, a multinacional Sigma tem atuação global com forte presença mundial na produção de componentes para veículos automotivos, gerando, atualmente, cerca de 18.450 empregos distribuídos em 32 plantas localizadas em 16 países. Devido à alta competitividade do setor, acentuada por todos os gestores (coordenadores, gerentes, superintendentes e dirigentes), essa empresa adotou como estratégia de mercado a expansão e a consolidação global de suas atividades, para a qual ela desenvolveu e mantém uma plataforma mundial de produção e distribuição de produtos: a Europa responde por 32,9% dos negócios, América do Sul 32,3%, América do Norte 28,7% e Ásia e Oceania por 6,1%.

O Conselho de Administração define as diretrizes estratégicas em nível macro e a diretoria corporativa trabalha com cada divisão na confecção e revisão anual do plano estratégico nas respectivas unidades de negócios (Presidente do Conselho de Acionistas).

Os depoimentos de gestores do nível estratégico revelou que o atual cenário competitivo mundial tem exigido da multinacional Sigma uma maior capacidade em identificar oportunidades nos dias de hoje do que antes, visando obter vantagens competitivas sustentáveis, além de requerer mudanças nas estruturas organizacionais e nos processos de negócios, em um processo de competição e coevolução em países como o Brasil. No caso específico da filial analisada, a despeito de todos os esforços para aumentar sua eficiência, a empresa Sigma vem sofrendo com a perda de margem decorrente das difíceis relações existentes entre empresas da cadeia de produção automobilística, precisando lidar diariamente com questões essenciais, tais

como a necessidade de ter disponíveis instrumentos capazes de lhes dar suporte à EGCC e à formação de preços, na tentativa de compensar os aumentos decorrentes da inflação, com preços aceitáveis pelo mercado. Nesse sentido, os resultados confirmam e ampliam os achados de Cooper e Ezzamel (2013), que acentuaram o papel do MACS no fornecimento de indicadores-chave de desempenho no contexto das MNCs.

No Brasil, onde está a sua matriz, a Sigma, mesmo com a crise no setor, veio alcançando receitas de quase dois bilhões de reais nos últimos anos. Sua estratégia engloba a busca por maior participação nos mercados internacionais e por maior eficiência de produção e redução de custos. Nesse sentido, o controle sobre a gestão de custos ganhou particular interesse, relacionando-se diretamente com a competitividade, a lucratividade e a sustentabilidade de tal MNC.

O acompanhamento das metas estratégicas é feito de forma trimestral com foco no longo prazo e mensalmente em relação ao plano anual, segundo indicadores de desempenho específicos – monitorados em reuniões de revisão operacional com as divisões (Diretor-Presidente).

O conjunto de depoimentos de nível estratégico, tático e operacional revelou que, na unidade analisada, as chances de repasse dos custos aos preços de venda se distanciam mais da realidade a cada dia porque os fornecedores, cada vez mais, inibem iniciativas de reajustes além dos critérios contratuais (que são bastante restritivos), tornando-se essencial a adoção de ferramentas objetivas que permitam revelar o real efeito da inflação sobre os custos e preços, potencializando a tomada de decisões sobre tais fatores. A análise documental revelou que a inflação é um dos poucos fatores que permitem reajustes nos preços, segundo os critérios contratuais. Nesse contexto, observou-se, por meio de vários depoimentos, que as informações advindas do MACS, ao potencializarem o cálculo do IPP, ganharam destaque na Sigma na análise e enfrentamento da concorrência, confirmando os estudos de Morato (2007) e Lay e Jusoh (2012). Vários respondentes, como o diretor de Controladoria, entenderam que “o MACS contribui para análise da inflação interna, EGCC e formação de preços, podendo ser utilizado de forma fácil e eficaz como instrumento de suporte na gestão na empresa”.

Os resultados da investigação empírica revelaram a necessidade de equacionar os custos a partir de instrumentos de gestão como o IPP, que, com base no MACS da empresa, poderiam facilitar o processo ou o modelo de precificação, ampliando e corroborando achados de Francischetti *et al.* (2006) relacionados à utilização do IPP de maneira ampliada. Nesse sentido, buscou-se, no decurso da pesquisa, inserir no rol das tecnologias de gestão de custos disponíveis para a MNC Sigma um instrumento capaz de medir sua inflação interna, visando que, a partir do cálculo das variações de preço de seus principais insumos, ela pudesse ter o adequado controle de seus custos. Depois, buscou-se analisar o sistema de custeamento da empresa Sigma e quais eram as contribuições possíveis de serem extraídas dele para a EGCC e para a formação do preço de venda, considerando-se as particularidades do porte da empresa, do setor automobilístico e da cadeia de valor na qual a empresa realiza seus negócios – isso porque o desconhecimento da inflação interna poderia induzi-la a uma percepção distorcida da trajetória de seus custos, dificultando o estabelecimento de adequada política de preços.

Assim, considerando-se as informações provenientes do MACS, em uma série histórica, e seguindo o modelo de cálculo Inflatec desenvolvido por Bugelli (1995), buscou-se classificar os gastos em custos (58,97%) e despesas (41,03), excluindo-se impostos ou desembolsos financeiros. Aglutinaram-se as contas semelhantes, classificando os itens em ordem decrescente e eliminando os itens de participação inexpressiva. As despesas na proporção de 41,03% dos gastos estão apresentadas na Tabela 1, cuja análise revela que as despesas com pessoal são as mais relevantes, correspondendo a 79,22% delas – o que consiste em 32,5% do total de gastos. Os demais itens são inferiores a 2%, chegando a menos de 9% destes.

Tabela 1

Composição dos itens de despesa e recálculo dos pesos relativos

Itens	Peso (%)	Participação das despesas no IPP (%)	Peso redistribuído (%)
Pessoal	79,22	41,03	32,50
Serviços de Terceiros	4,67	41,03	1,90
Manutenção (produção)	4,61	41,03	1,90
Energia Elétrica	4,23	41,03	1,70
Materiais de consumo (produção)	4,17	41,03	1,70
Fretes sobre vendas	3,11	41,03	1,30
Total	100,00		41,03

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa.

Para o levantamento dos dados de custos foi necessária uma simplificação dos cálculos, sendo estes classificados por semelhança de aplicação, ou seja, cada item foi analisado de acordo com sua característica principal, obedecendo a critérios de cadastro constantes do sistema integrado de gestão da empresa, sendo classificados como: matéria-prima aço, matéria-prima componente ou componente beneficiado, mantendo-se inalterados os cálculos de participação no todo obtidos nas etapas anteriores. Em seguida, houve a soma das participações dos itens de cada grupo e formação de um total por grupo com a valorização de cada item, mês a mês, pelo custo médio das entradas. A exceção se deu nos itens do grupo denominado “componente beneficiado”, cujo valor do custo médio incluiu matéria-prima e serviços, avaliados pelo preço de contrato por tratar-se apenas do serviço de industrialização efetuado por terceiros.

Os valores de custos de reposição foram utilizados somente para a classificação dos itens, segundo a sua expressividade, formando-se, assim, a cesta de custos, que, de forma análoga à das despesas, foi transformada de acordo com a proporção no total dos gastos. O detalhamento destes encontra-se demonstrado na Tabela 2.

Tabela 2

Cesta básica de consumo de despesas e custos com percentuais de participação

Componente beneficiado	Peso inicial (%)	Participação no IPP (%)	Peso redistribuído (%)
Matéria-prima (aços)	60,10	58,97	35,40
Pessoal	79,20	41,03	32,50
Matéria-prima (componentes)	22,70	58,97	13,40
Componente beneficiado	17,20	58,97	10,20
Serviços de Terceiros	4,70	41,03	1,90
Manutenção (produção)	4,60	41,03	1,90
Energia Elétrica	4,20	41,03	1,70
Materiais de consumo (produção)	4,20	41,03	1,70
Fretes sobre vendas	3,10	41,03	1,30
Total	200,00		100,0

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa

A análise da Tabela 2 revela que, mais impactante do que a despesa com pessoal está o gasto com matérias-primas, seguido por componentes beneficiados e outros. Após ter sido concluída a etapa de composição das cestas de consumo de despesas e de custos, o passo seguinte foi o estabelecimento das formas e procedimentos para a coleta dos preços e o cálculo do IPP da empresa Sigma. De acordo com Bugelli (1995, p. 26), “o primeiro passo é identificar, a cada despesa, os fatores que influenciam os seus aumentos de preços”. A Tabela 3 demonstra os itens componentes da cesta de preços da empresa em ordem decrescente de participação e a forma utilizada para os seus reajustes.

Conforme pode ser visto na Tabela 3, os três itens que formam a matéria-prima somam 59% do total dos gastos e foram agrupados para fins de simplificação dos cálculos em: a) matéria-prima aços (custo de maior participação na empresa que produz componentes estruturais para veículos leves estampados em aço), b) componentes de matéria-prima e c) componentes beneficiados.

Foi feita a opção de analisar as variações de preço dos itens a partir do custo médio das entradas com todas as variações analisadas e distorções corrigidas; os preços médios das entradas foram extraídos do sistema integrado da empresa e listados em planilha do Excel. Todas as variações ocorridas foram analisadas e as distorções encontradas (como eventuais erros de lançamentos, fornecimento ocasional por fonte alternativa com valor fora da média, entre outros) foram corrigidas com a finalidade de neutralizar alterações de preço que não fossem reais. Os grupos foram totalizados e o total comparado com o do mês anterior.

Tabela 3

Fatores que influenciam o aumento de preços da empresa Sigma

Descrição	Pesos (%)	Indexadores
Matéria-prima (aços)	35,40	Variação do preço médio de entrada
Pessoal	32,50	Fatores de correção dos salários (acordo coletivo)
Matéria-prima (componentes)	13,40	Variação do preço médio de entrada
Componente beneficiado	10,20	Variação do preço médio de entrada
Serviços de Terceiros	1,90	IPCA e IGPM
Manutenção (produção)	1,90	Variação do preço médio de entrada
Energia Elétrica	1,70	Variação de tarifa da concessionária e do mercado livre
Materiais de consumo (produção)	1,70	Variação do preço médio de entrada
Fretes sobre vendas	1,30	Negociação do valor da carreta por trecho - fornecedor único
Total	100,00	

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa

Tal passo se traduziu em uma das principais alterações de adaptação da metodologia para aplicação na indústria, pois Bugelli (1995) sugerira inicialmente que tomadas de preços fossem efetuadas em cada item com variações analisadas via preços de reposição. Isso seria inviável em função do grande volume de itens de matéria-prima utilizados pela Sigma. Fato semelhante ocorreu com os materiais de consumo e de manutenção. Vale ressaltar que a auditoria interna e externa utilizam as análises de variação de preços médios ao final dos trimestres, para validação de saldos das contas de estoque e dos cálculos de custos e rentabilidade. A manutenção de equipamentos é feita por funcionários da própria Sigma, cujos salários compõem o item da cesta de consumo de despesas com pessoal. Foram avaliados, nesta rubrica, somente os materiais de manutenção que, por questões internas, são estocados separadamente dos materiais de consumo. Os salários, via de regra, são corrigidos por ocasião da convenção coletiva de trabalho (CCT) da categoria. No caso dos metalúrgicos e para fins de simplificação, todas as verbas relacionadas aos salários receberam o mesmo fator de correção estabelecido em CCT – o que se constituiu também em uma adaptação da metodologia original à realidade da indústria. Os gastos decorrentes da prestação de serviços de terceiros, mensurados com base em critérios contratuais, sofreram variação de acordo com os índices IPCA do IBGE e IGPM da FGV (consultados em *sites* de busca da Internet). A variação dos gastos com energia elétrica foi calculada pela empresa Administre – que presta serviço de gerenciamento de energia elétrica para a Sigma.

A empresa Sigma concentra mais de 90% das suas vendas para a montadora Fiat Automóveis S/A sem incorrer em despesas de frete, pois a montadora coleta a mercadoria no sistema JIT. Os demais fretes (incluindo pedágios) são pagos por trecho percorrido e por tipo de veículo. No período analisado, não houve alteração das condições comerciais. Sem embargo, registra-se que a variação dos preços dos itens formadores da cesta de consumo da empresa foi tomada com base nos critérios mencionados e sobre eles a Sigma não tem controle, pois são variáveis estabelecidas pelo mercado, cabendo à empresa medir e ava-

liar os impactos de tais variações sobre sua estrutura de custos e preços. No conjunto, no entanto, os referidos agrupamentos proporcionaram a aplicação da metodologia e a análise dos efeitos da inflação interna sobre os preços ao longo de 24 meses, conforme consta na Tabela 4. Os depoentes ressaltaram, em várias ocasiões, a importância dessa análise e a sua coerência interna com os propósitos estratégicos a que ela se destinava, em linha com Lay e Jusoh (2012).

Acompanhar a inflação interna é fundamental para a sustentabilidade da empresa ao longo do tempo e serve como pilar fundamental de apoio às áreas de custos e de vendas (Diretor-Superintendente da Planta).

Tabela 4

Variação dos preços nos itens da cesta de consumo da empresa Sigma - 2013 e 2014

Itens /variação percent. 2013	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Total
Pessoal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,58	-	-	6,58
Serviços de Terceiros	-	0,14	0,48	0,33	0,37	-	0,50	1,22	-	-	0,35	1,68	5,08
Manutenção (produção)	-0,07	0,23	-0,02	0,26	0,01	0,05	-0,10	0,05	0,17	0,29	0,10	0,16	1,12
Energia Elétrica	-2,21	-7,57	-0,34	21,83	2,68	-0,25	0,24	-0,15	1,55	-0,14	1,52	-0,23	16,93
Materiais de consumo (produção)	-0,07	0,23	-0,02	0,26	0,01	0,05	-0,10	0,05	0,17	0,29	0,10	0,16	1,12
Fretes sobre vendas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Matéria prima (aços)	-0,65	-0,30	0,51	0,79	1,86	0,78	3,71	-0,47	0,81	0,75	0,10	0,74	8,63
Matéria prima (componentes)	-0,04	-0,81	0,50	0,12	0,36	0,35	1,14	0,37	-1,47	1,81	2,13	2,06	6,52
Componente beneficiado	-0,10	-0,02	0,16	-0,16	0,59	-0,29	-0,28	0,23	0,43	0,16	-0,24	-0,18	0,32
Itens /variação percent. 2014	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Total
Pessoal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,00	-	-	7,00
Serviços de Terceiros	-	0,12	0,44	0,34	0,39	-	0,51	1,30	-	-	0,39	1,82	5,33
Manutenção (produção)	0,09	0,09	0,75	0,51	0,34	0,75	0,44	0,24	-0,04	0,10	0,06	0,45	3,77
Energia Elétrica	1,24	0,04	0,17	0,60	0,38	-0,06	-0,36	0,36	1,37	0,78	1,15	0,34	6,01
Materiais de consumo (produção)	0,09	0,09	0,75	0,51	0,34	0,75	0,44	0,24	-0,04	0,10	0,06	0,45	3,77
Fretes sobre vendas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Matéria prima (aços)	1,31	3,99	1,91	0,91	0,26	-0,29	-0,25	-1,19	0,07	1,53	-0,19	-0,07	7,99
Matéria prima (componentes)	0,93	0,71	0,87	0,97	0,69	0,40	-0,91	3,41	0,84	-0,19	-0,07	0,02	7,67
Componente beneficiado	-0,19	-0,15	0,14	0,24	-0,12	0,16	-0,29	-0,03	-0,08	0,07	0,42	0,02	0,18

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

A Tabela 4 mostra que os itens analisados possuem comportamentos bastante peculiares ao longo do tempo. Embora não haja um padrão único entre eles, em ambos os anos os maiores reajustes foram em energia elétrica, em matérias-primas e em pessoal. Foi possível perceber, em consonância com os achados de Bugelli (1995) e Ross (1984), que a sistemática de cálculo da inflação interna na empresa permitiu observar a evolução dos gastos, influenciando, assim, tanto o processo de controle e gestão de custos quanto a formação dos preços de venda – isso porque a análise da inflação interna da Sigma derivou da criação de índices de preços de seus principais insumos.

Esses achados se alinharam às premissas de Francischetti *et al.* (2006), indicando que a simples obtenção de um índice não basta para que uma empresa tome decisões relacionadas à EGCC. Para isso, esses autores propõem que a utilização das informações decorrentes da sistemática de apuração de inflação interna considere os impactos destes na lucratividade, levando-se em conta o mercado em que a empresa atua, o que demonstra similaridade com os achados da pesquisa.

A Tabela 5 exemplifica o cálculo do IPP para um mês na empresa Sigma, procedimento este repetido para todo o período de 24 meses. O cálculo desse índice alinhou-se à perspectiva ampliada de controle, em conformidade com os achados de Jordão *et al.* (2014), relacionados ao desenvolvimento de uma consciência estratégica orientada ao aperfeiçoamento contínuo, uma vez que o mercado no qual a Sigma está inserida é de uma competitividade que já era acirrada no século XX, mas que, nos últimos quatro anos do século XXI, ‘sofreu bastante’ em termos concorrenciais com a entrada de novos *players*, tendo em vista que o mercado não cresceu nesse período e, em decorrência disto, o faturamento da empresa foi reduzido. As variações nos gastos observadas na empresa Sigma constantes na Tabela 4 representam aumento real dos custos distribuídos nos itens da cesta de consumo, conforme exemplificado na Tabela 5. A triangulação entre os depoimentos dos diferentes níveis revelou que essa empresa tem dificuldades em repassá-los aos clientes, especialmente pela (Fiat) – que exige planilha de custos aberta na negociação de preços e exerce fortes pressões sobre a precificação da empresa. Essas pressões, somadas à realidade da indústria de autopeças, em 2016, que apresentou um recuo médio de faturamento de 12,4% em 2015 frente a 2014, impactaram na empresa analisada, gerou uma forte queda de encomendas por parte dessa montadora. A triangulação entre os depoimentos, e a observação direta e a análise documental também revelou que os gastos indiretos de fabricação – que compõem a taxa horária, que dividida por um volume menor de itens produzidos, aumentam o custo unitário – precisam ser recompostos para não “corroer” as margens. Nesse sentido, se não houver contrapartida de receita, a empresa pode acabar perdendo na margem dos produtos. Tal cenário de queda se repetiu em 2016, apresentando no período de janeiro a maio perda de 24,3% na produção em comparação com 2015.

Tabela 5

Demonstração do cálculo da inflação interna no mês de janeiro de 2013

Itens	Pesos médios 24 meses (%)	Variação (%)	Pesos com aumento (%)	Novos pesos (%)	Novos pesos médios mês 01/2013 (%)
Pessoal	32,50	0,00	32,50	32,60	32,55
Serviços de Terceiros	1,92	0,00	1,92	1,92	1,92
Manutenção (produção)	1,89	-0,07	1,89	1,90	1,89
Energia Elétrica	1,74	-2,21	1,70	1,70	1,72
Materiais de consumo (prod.)	1,71	-0,07	1,71	1,71	1,71
Fretes sobre vendas	1,27	0,00	1,27	1,28	1,28
Matéria prima (aços)	35,44	-0,65	35,21	35,31	35,38
Matéria prima (componentes)	13,36	-0,04	13,36	13,40	13,38
Componente beneficiado	10,16	-0,10	10,16	10,18	10,17
	100,00		99,71	100,00	100,00
	IPP		-0,29		

Nota: O mesmo procedimento foi adotado para cada um dos meses do período analisado

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da pesquisa

No contexto competitivo da Sigma, observou-se que o IPP passou a ser percebido como uma ferramenta que revela, de modo objetivo, o real efeito da inflação sobre os custos da empresa, dando a ela um meio de justificar os repasses nos preços perante os clientes. Na Figura 1, compara-se o IPP com os índices IPCA e IGPM durante os 24 meses utilizados para subsidiar a análise realizada.

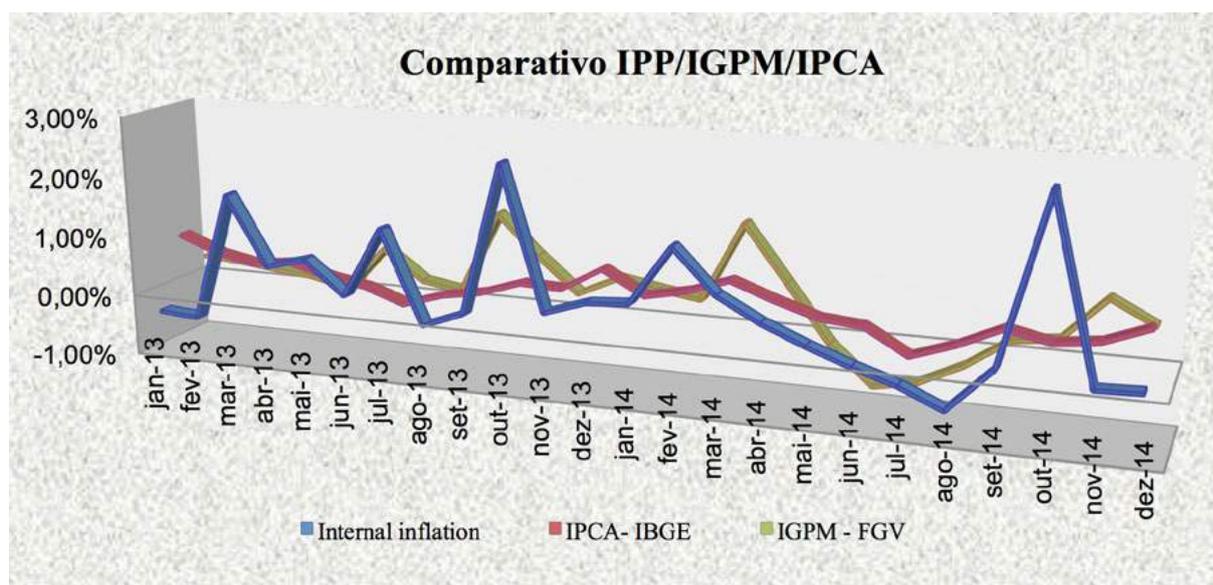


Figura 1. Gráfico comparativo da inflação entre IPP com índices oficiais (IPCA-IBGE e IGPM-FGV)

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa

A análise da Figura 1 indica uma maior linearidade desses índices do que do IPP, ou seja, a análise revelou que a Sigma está mais sujeita às variações de preço em seus principais insumos do que o revelado pelos principais índices de inflação oficiais divulgados. Observa-se nessa Figura que o índice de inflação interna acumulado nos anos de 2013 e 2014 na empresa Sigma foi de 13,99%, o que é superior em dois pontos percentuais quando comparado ao IPCA, que alcançou 11,99% e 4,95% maior em relação ao IGPM, que registrou 9,04%. Isso demonstra que, caso a empresa tivesse optado por um desses dois índices (que eram utilizados anteriormente como base de negociação para recomposição de margens), em vez do IPP, ela teria perdas significativas, especialmente quando se observa que o faturamento da empresa é da ordem de dois bilhões de reais por ano. De fato, os depoimentos do nível tático e operacional confirmaram essa possibilidade, indicando que o índice próprio ainda não estava sendo utilizado, mas acentuaram que essa possibilidade poderia ser plenamente utilizada na empresa e poderia trazer benefícios financeiros sem grande aumento de trabalho, tornando mais justas as futuras negociações de preços.

A análise documental revelou que a variação nos meses de outubro de 2013 e 2014, foi decorrente de ajustes na folha advindos da convenção coletiva da categoria (metalúrgicos). Já as observadas nos meses de março, abril e maio de 2013 e de fevereiro, março e abril de 2014 consistem em reajustes no preço do aço. Como as alterações nos itens que compõem a cesta de consumo da empresa estão sujeitas a variações que escapam ao seu controle, ela necessita de instrumentos próprios, como o IPP, para mensurar as variações nos gastos e atuar para minimizar os reflexos daquelas nestes. Tendo como base a metodologia adaptada, foi possível chegar aos cálculos finais, verificando-se, igualmente, oportunidades de melhoria e ganhos de eficiência potenciais, derivadas de otimizações em processos e sistemas de produção. Importa evidenciar a contribuição da aplicação desse método, pois ele não deriva de métodos estatísticos ou econométricos, mas ele permitiu de maneira relativamente simples que a empresa conhecesse o comportamento das variáveis que influenciam o comportamento dos preços de seus principais itens no período analisado. A utilização de múltiplos métodos para a coleta, análise e interpretação dos dados tornou evidente que essa perspectiva une os métodos às suposições. O fato de ter podido combinar métodos e fontes de coleta de dados qualitativos e quantitativos (depoimentos, análise documentais, relatórios extraídos do ERP, observação direta e notas de campo relativas aos cálculos da inflação interna) permitiu uma visão mais ampla dos efeitos da inflação sobre os custos na indústria analisada. A triangulação entre os diferentes depoimentos do nível estratégico (superintendentes e diretores, incluindo o presidente) permitiram compreender que a aplicação da metodologia de cálculo do IPP tem grande valor estratégico, tendo sido

bem aceita no corpo diretivo da empresa, particularmente porque, no mercado em que a Sigma atua, os preços são impostos pela montadora Fiat, que, na contratação de fornecedores, muitas vezes, requer esforços extras destes, como a concessão de descontos em produtos correntes (o chamado desconto de *performance*). A síntese da percepção diretiva pode ser percebida no relato de um alto executivo que disse:

O cálculo da inflação interna é um instrumento importante, pois subsidia a empresa no acompanhamento sistemático de seus custos, criando, assim, parâmetros a partir da complexidade da própria empresa. Manter as margens de resultado, em um mercado cada vez mais competitivo, exige aplicar, na empresa, metodologias de acompanhamento dos efeitos inflacionários e saber como repassá-los ao mercado ou, quando não for possível, compensá-lo com ações internas. Portanto, empresas que buscam manter controles de medida de sua inflação interna e conhecendo efetivamente seus efeitos, têm probabilidades maiores de sucesso (Diretor de controladoria).

5. Discussão dos Resultados e Análise dos Pressupostos

Por meio da triangulação entre a análise documental, depoimentos formais e informais, observação direta (participante) e os dados de custos extraídos do MACS, verificou-se que, no período em escrutínio, a empresa esteve sujeita à variação de preços em seus principais insumos, medida pelo IPP, em número superior ao apurado pelo IPCA e IGPM, revelando tanto a utilidade gerencial do método em empresas industriais quanto os efeitos da análise da inflação interna para a EGCC e a formação dos preços de venda, confirmando integralmente a primeira e a segunda premissas de pesquisa, conforme apresentado na Figura 2. Nesse sentido, houve um significativo alinhamento entre a análise quantitativa e qualitativa da pesquisa.

Ao analisar a metodologia elencada para realizar os cálculos da inflação interna na Sigma, percebeu-se que, pelas características industriais e pela quantidade de itens na fabricação da empresa, o método proposto por Bugelli (1995), para pequenas e médias empresas, careceu de adaptações, tais como o agrupamento dos itens por semelhança na aplicação e as análises de variação por grupos e da adoção do preço médio de estoque ao invés de tomadas de preços no mercado, que permitissem medir as variações de preços dos principais insumos da empresa, bem como explicitar os principais fluxos que se relacionam com a EGCC. A Sigma, pertencente à cadeia de produção automobilística, participa do mercado por meio das solicitações de cotações de preços para as quais existe um *target* que precisa ser atingido. Para competir, é necessário um eficiente controle dos custos. Mesmo considerado relevante o fato de a empresa poder conhecer o seu IPP e utilizá-lo como um instrumento gerencial no planejamento estratégico de custos e na formação de preços, os achados revelaram que existiram dificuldades práticas no dimensionamento dos efeitos da inflação interna sobre os processos de gestão de custos e formação de preços, visto que a empresa não era, até então, conhecedora do seu IPP.

Verificou-se na empresa Sigma, por meio da análise detalhada de seus custos, ao longo da pesquisa ora descrita que os 'caminhos percorridos' pelos recursos no processo de transformação industrial, em uma visão simplificada, têm origem nas compras, passam pela manufatura, onde outros custos são agregados, e finalizam-se na entrega ao cliente. Essas evidências foram suportadas pela observação direta e análise documental, sendo confirmadas pelos depoimentos do nível operacional.

Durante o processo de dimensionamento dos custos e análise da inflação, foram discutidas e definidas as adaptações que seriam necessárias para o efetivo cálculo do IPP, tais como: a substituição da tomada de preços em três fornecedores pela utilização do valor médio de estoque, o agrupamento de itens por similaridade e a tratativa das variações por grupos. Em conjunto, essas adaptações viabilizariam a aplicação do método no caso em tela, permitindo a aplicação do mesmo em uma indústria multinacional de grande porte. Nesse sentido, a sistemática de cálculo da inflação interna foi percebida por entrevistados de todos os níveis como uma inovação importante que agora pode ser considerada no processo de controle e gestão de custos da empresa, confirmando o primeiro pressuposto de pesquisa.

Pressupostos	Resultado	Implicações Teórico-empíricas
i. o IPP originalmente desenvolvido para aplicação em pequenas e médias empresas comerciais pode ser adaptado como ferramenta de MACS em indústrias multinacionais.	Confirmada Integralmente	A análise da sistemática original se revelou falha em potencializar a tomada de decisão em indústrias. Com as adaptações, a metodologia revelou-se capaz de permitir a apropriação de custos na multinacional analisada, segundo os parâmetros contábeis vigentes na empresa. A metodologia de cálculo do IPP levou à adoção do valor médio de estoques como base para apuração das variações de preço – o que ampliou a aplicabilidade do método.
ii. o cálculo da inflação interna potencializa à EGCC e a formação de preços na empresa analisada.	Confirmada Integralmente	O dimensionamento da inflação interna proporcionou um aumento de conhecimento sobre a realidade dos custos da empresa analisada, potencializando a EGCC, em relação ao modelo de MACS que havia na empresa anteriormente. A experiência deu suporte à criação de um padrão para suportar futuras negociações de preço.

Figura 2. Síntese dos pressupostos de pesquisa, resultados e implicações teórico-empíricas

Fonte: elaboração própria com base nos dados da pesquisa

Ao se analisar o segundo pressuposto de investigação, percebeu-se que, para formar o preço de venda, a empresa toma por base o roteiro de fabricação, que é desenhado pela engenharia de processos, cuja valorização é feita a partir de taxas horárias que refletem os gastos gerais de fabricação. As matérias-primas são valorizadas pelo preço de reposição. Além disso, consideram-se as despesas gerais, comerciais e administrativas. Sobre esses gastos estabelece-se um *mark up*. No entanto, as montadoras impõem um limite de preço (*target*) que tem que ser alcançado para a nomeação da fabricante de autopeças como fornecedora de determinado item. Verificou-se também, pelo fato de as negociações entre montadoras e indústria de autopeças estarem cada dia mais difíceis, que a sistemática de cálculo da inflação interna da empresa, além de seu papel para EGCC, é importante também no processo de formação dos preços de venda, pois tal metodologia fornece ao negociador detalhes relevantes sobre os custos, de modo a revelar o efeito da inflação interna sobre eles, ajudando na identificação de quais são os limites de preço, visando maior flexibilidade e manutenção da rentabilidade da empresa. O acompanhamento das margens dos produtos é feito de forma sistemática pelos departamentos de controladoria e vendas, que, periodicamente, abrem rodadas de negociação com a montadora para repasse de variações nos custos, tais como impactos de dissídio coletivo e ou aumentos de aço. O depoimento do diretor da planta ilustra essa dinâmica:

As negociações se fazem necessárias a partir de mudanças internas e externas de indicadores econômicos e/ou evoluções de custos. A mesma ocorre de forma direta (vendas x compras), com a demonstração aberta das evoluções econômicas e suas influências sobre os custos e preços. Quanto nós tratamos dos itens individuais, são definidos, através da controladoria, parâmetros mínimos de preços na tentativa de garantir a margem definida (Diretor-superintendente da planta).

Os achados do estudo se alinham às observações de Mutlu, Zhan, Peng e Lin (2015), que preconizava que o resultado da maior competitividade e rivalidade entre MNCs e empresas locais tornava difícil prever os resultados competitivos entre estas e aquelas, tendo em vista que algumas empresas nacionais com dotações de recursos inferiores podem alavancar suas habilidades domésticas exclusivas para estabelecer uma presença global, enfrentando o desafio competitivo posto por MNCs de economias desenvolvidas. No caso da Sigma, esse desafio gerou um ambiente hipercompetitivo, sendo que as análises dos efeitos inflacionários sobre custos e preços ajudaram-na a satisfazer às expectativas de retorno dos acionistas. O conjunto dos resultados do estudo revela que a EGCC pode ser potencializada a partir da utilização do IPP, pois a análise e acompanhamento detalhado dos efeitos inflacionários nas compras, sobretudo dos principais itens de consumo, podem abrir novas possibilidades para a empresa obter ganhos ao longo dos processos e da cadeia produtiva, sobretudo com os fornecedores, visando aumento de lucratividade e competitividade – que até então não eram considerados, visto que há uma tendência mundial (muito forte no Brasil) de que as montadoras exijam planilhas abertas de custos nas negociações. Essas

questões são enfatizadas nos depoimentos dos gestores de nível tático e estratégico – que, em várias ocasiões, mencionam explicitamente a importância do uso do IPP, sugerindo que o mesmo poderá ser usado na formulação e implementação de novas estratégias de custos e precificação. Isso corrobora e amplia as observações de Nagle e Holden (2002), para quem o desenho das estratégias de precificação de uma empresa deve viabilizar a obtenção de margem de contribuição unitária nas quantidades a serem vendidas, de acordo com o retorno desejado.

Embora autorizados no planejamento do ano de 2016 que os cálculos do IPP fossem feitos via ERP, a análise dos dados revelou que isso ainda não se efetivou em 2017. Os depoimentos dos dirigentes elucidou que tal fato se deve pelos reflexos da crise econômica sobre o desempenho da indústria automobilística brasileira e pelos gastos necessários para as alterações no ERP da empresa, de modo a permitir que isso se dê sistematicamente. A expectativa dos dirigentes é que a referida integração entre os controles de custos com o ERP possa proporcionar maior celeridade nos cálculos e um refinamento da metodologia, confirmando e ampliando os resultados de Maiga *et al.* (2014). Mesmo assim, um resultado surpreendente, alinhado com o objeto da pesquisa, foi que o aprendizado organizacional derivado da realização da pesquisa, advindo do envolvimento das pessoas na construção do IPP para ser utilizado como ferramenta gerencial, já subsidiou as discussões de negociação de recomposição dos preços com os clientes em 2015. Ao final da pesquisa, foi possível constatar a criação de um grupo de trabalho, visando aprofundamento dos controles de custos em 2015, 2016 e 2017 tais como: (i) a revisão dos critérios de rateio dos gastos indiretos de fabricação, (ii) a revitalização do módulo de custos do ERP (com otimização das suas funcionalidades), (iii) a realização de trabalhos conjuntos com as áreas de engenharia de processos, logística e manufatura (para a revisão dos roteiros de fabricação e do relacionamento destes com os centros de trabalho), (iv) o conhecimento dos níveis de apontamentos, incluindo estudos para automatização, e também (v) a elevação do nível de detalhamento das análises de taxa horária realizadas versus planejadas (com a identificação das principais variações).

O conjunto dos resultados revelou que houve uma preocupação dos gestores com os efeitos do IPP sobre os custos e o desempenho. A triangulação entre as diferentes fontes de dados confirmou que o dimensionamento da inflação interna, de fato, pode contribuir para a gestão de custos e para a melhoria da lucratividade empresarial. Esses resultados se alinham e ampliam os achados de Mellahi *et al.* (2016), que perceberam, por meio de um estudo de caso qualitativo em três MNCs brasileiras, que tais empresas possuíam uma forte tendência de centralizarem e padronizarem suas políticas e práticas de mensuração de desempenho. De forma similar ao presente estudo, esses autores verificaram que as práticas de MACS das MNCs analisadas foram bastante influenciadas pelas melhores práticas globais e não locais, revelando um alinhamento entre políticas e processos gerenciais das filiais de países desenvolvidos com as filiais de países em desenvolvimento. No caso da Sigma, contudo, os resultados vão além daqueles autores, pois as alterações ocorridas na estrutura funcional da empresa no último trimestre de 2016, sobretudo na diretoria de controladoria, somadas aos depoimentos dos diretores indicam a inclinação da diretoria em implementar a metodologia de cálculo da inflação interna em todas as plantas da empresa no Brasil a partir de 2017. Essas questões são ressaltadas no depoimento do diretor da planta, para quem:

O trabalho apresentado demonstrou a importância do dimensionamento da inflação para EGCC e formação de preços, sendo uma questão válida para nossa empresa. Na mesma medida, penso que também o será para outras. Tal tema deverá ser alvo de mais aprofundamento para ser implantado como atividade cotidiana em nossa atual gestão (Diretor-superintendente da planta).

Os resultados deste estudo ampliam o entendimento dos MACS em uma perspectiva mais ampla da que leve em conta o contexto das organizações, como preconizado por Otley (2016). Nesse sentido, em linha com as premissas de Eisenhardt (1989), os resultados desse caso podem ajudar na construção de teorias e modelos sobre o tema, especialmente em MNCs. Em uma perspectiva integradora, o dimensionamento da inflação interna na empresa pode ser pensado como um ‘fio condutor’ da estratégia de custeamento e precificação corroborando e ampliando as observações de Turner *et al.* (2017) sobre o papel do MACS na implementação estratégica – isso porque as informações extraídas do MACS foram consideradas fundamentais para o correto dimensionamento dos custos dos produtos e para a análise do impacto da inflação sobre estes.

Igualmente, percebeu-se que o MACS contribui nesse dimensionamento, facilitando a implementação de medidas que ‘assegurem’ os objetivos de redução de custos, em linha com Sakurai (1997). Mais do que isso, um achado surpreendente desse estudo contradiz e amplia as observações de Mellahi *et al.* (2016) que ponderaram ser plausível que na medida em que as MNCs de mercados emergentes aumentem sua experiência na gestão de operações globais, elas aprendam como estabelecer relações com os atores locais e adotar as melhores práticas globais, de forma a aumentar a legitimidade das abordagens da matriz para as subsidiárias. No caso da Sigma, os depoimentos dos dirigentes revelaram que a experiência relatada na pesquisa e que já começa a ser implementada na subsidiária é que poderá e tende a ser incorporada nas demais unidades da MNC.

Em conjunto, tais depoimentos exemplificam algumas possibilidades práticas oferecidas pela implementação do IPP para EGCC, gerando significativas contribuições à prática gerencial, por fornecer para empresas similares um processo de *benchmarking* e permitindo que a MNC analisada possa, a cada dia, se estruturar melhor para enfrentar os desafios de se manter competitiva no seu mercado de atuação.

6. Considerações Finais

A temática que envolve a EGCC e a formação do preço de venda em MNCs tem ganhado relevância na literatura contábil e de gestão, sendo também uma preocupação de profissionais e acadêmicos. Não obstante, o entendimento dos efeitos da inflação interna sobre a EGCC e formação de preços em MNCs ainda está por ser compreendido em profundidade. Reconhecendo e explorando essa lacuna de investigação, a pesquisa descrita neste artigo buscou analisar as contribuições do dimensionamento da inflação interna para estratégias de gestão e controle de custos e formação de preços em uma MNC de classe mundial.

Os resultados empíricos indicam que foi possível adaptar, para aplicação em uma MNC industrial de grande porte, uma metodologia originalmente desenvolvida para pequenas e médias empresas comerciais, permitindo-lhe acessar informações detalhadas sobre seus custos, analisar como acontecem as principais variações nestes, verificar as relações entre inflação interna, custos e precificação, além de possibilitar a sua gestão estratégica dos mesmos. Em decorrência disso, a pesquisa descrita neste artigo permitiu estabelecer relacionamentos que podem servir como um padrão a ser adotado pela empresa e que podem potencializar as atuais e subsidiar as futuras negociações de preços na empresa Sigma. Nessa empresa, os cálculos indicaram, para os dois anos analisados, que o IPP capturou uma variação de preços nos insumos em uma base superior ao valor medido pelos índices oficiais de inflação.

A análise qualitativa revelou que essa empresa estava carente de um instrumento que direcionasse o ‘olhar gerencial’ para a análise aprofundada dos custos e como eles incorrem, ajudando a Sigma a equilibrar a capacidade de absorver aumentos e sua necessidade de repasse, visando à manutenção e/ou melhoria da lucratividade esperada. Na empresa, o IPP surgiu e permitiu a ampliação da perspectiva de controle, relacionando-se ao desenvolvimento de uma consciência estratégica orientada ao aperfeiçoamento contínuo na MNC por buscar continuamente a eficiência de produção e redução de custos (base de sua competitividade), uma vez que esta desenvolve suas atividades no contexto da cadeia de valor automobilística, ou seja, em um ambiente complexo, instável, competitivo e, muitas vezes, hostil.

Tendo em vista as limitações inerentes a um estudo de caso único, buscou-se aumentar a validação interna e externa dos achados da pesquisa, por meio da triangulação entre as diferentes fontes de evidência e entre os achados e a literatura, respectivamente, com o intuito de dar mais riqueza de detalhes às inter-relações existentes entre as variáveis presentes na pesquisa. Para isso utilizou-se a triangulação metodológica (interna e externa), que resultou na possibilidade de análise dos dados obtidos de fontes distintas, corroborando, complementando ou contradizendo os achados empíricos anteriores. Especificamente, nesse estudo de caso, o escopo não abrangeu a análise ao longo da cadeia de valor, devido a limitações de tempo e de acesso, sendo, igualmente, um aspecto fora do escopo da pesquisa. Em decorrência disso, não foi possível quantificar se há possibilidade de obtenção de benefícios a serem compartilhados entre as empresas da cadeia, sendo o tema merecedor de futuras pesquisas. Nesse sentido, recomenda-se que novos estudos de caso possam ser feitos, especificamente envolvendo os outros entes da cadeia de valor (MNCs e locais), replicando a metodologia ora aplicada, ou em mais de uma MNC ao longo da cadeia de suprimentos. A expectativa é de partilhar conhecimento entre as empresas, observar oportunidades de desenvolvimento de tarefas em conjunto que possam de alguma maneira contribuir para a EGCC da cadeia, e não somente de uma determinada empresa. Como o estudo da inflação interna é ainda um campo incipiente nas literaturas de contabilidade e gestão, considera-se merecedor de discussões e aprofundamento de como utilizar tal informação na gestão dos custos e na busca da lucratividade em diferentes MNCs. A própria EGCC requer maior aprofundamento nas pesquisas, principalmente na observação de outros casos em outras cadeias de valor e/ ou a realização de comparação entre diferentes setores.

Como implicações gerenciais, registra-se que outras MNCs podem se valer da experiência da pesquisa descrita neste estudo, seja para materializar conceitos de uma proposta técnico-comercial via planilha aberta de custos, seja para dar suporte à tomada de decisão de negociação de preço em situações similares à de uma montadora ou seus fornecedores, ou ainda para dimensionamento das variações de custos em nível internacional em MNCs. Assim espera-se que os resultados observados possam tornar a relação cliente-fornecedor compatível com as expectativas declaradas na formulação de sua estratégia.

Sumarizando os resultados da pesquisa, foi possível concluir que (i) houve êxito na adaptação da metodologia de cálculo do IPP desenvolvido para pequenas e médias empresas comerciais para uma MNC industrial de classe global, sendo possível observar que este estudo de caso estabeleceu caminhos possíveis à sua posterior aplicação em outras empresas industriais e/ou MNCs de grande porte. Adicionalmente (ii) percebeu-se que o IPP, ao ajudar a empresa a conhecer mais profundamente seus custos, indicou oportunidades para que ela possa geri-los adequada e 'agressivamente', ajudando-a a estabelecer política de preços condizente com seus objetivos de lucratividade. Dessa forma, o cálculo do IPP surge como um diferencial capaz de instrumentalizar a MNC com melhores EGCCs para a negociação do preço de venda, uma vez que este revela uma exposição específica da empresa às variações de preços de seus principais insumos; e que tal instrumento pode se tornar um indicador de manutenção, ganho ou perda de lucratividade, se este for comparado a indicadores como o IPCA ou IGPM, normalmente utilizados para recomposição de perdas no contexto brasileiro. Mais do que isso, os achados da pesquisa permitem concluir que, (iii) de forma integrada, os efeitos da variação de preços sofrida pela MNC em seus principais insumos se relacionam diretamente com a EGCC e também devem se refletir na formação dos preços de venda.

Referências

- Ashvine, K. & Shafabi, K. (2011). Strategic cost management: suggested framework for 21st Century. *Journal of Business and Retail Management Research*, 5(2), pp.118-130.
- Atkinson, A. A., Banker, R. D., Kaplan, R. S. & Young, S. M. (2004). *Management Accounting*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall. 4 th Ed.
- Bardin, L. (2004). *Análise de Conteúdo*. 3ª. ed. Lisboa: Edições 70.
- Berliner, C. & Brimson, J. A. (1988). *Cost management in today has advanced manufacturing: the CAM - I Conceptual Design*. Boston. Harvard Business School Press.
- Bromwich, M. & Bhimani, A. (1989). Management accounting: evolution not revolution. London. *Chartered Institute of Management Accountant*, 67(9), pp. 5-6. doi: <https://doi.org/10.1177/103237320100600202>
- Bugelli, S. (1995). *Inflação interna: conhecendo o custo de vida real da sua empresa*. São Paulo: TCA.
- Carr, C. & Ng, J. (1995). Total cost control: Nissan and its U.K. supplier partnerships. *Management accounting research*, 6(4), pp. 347-365. doi: <https://doi.org/10.1006/19951025>
- Chenhall, R. H. & Langfield-Smith, Kim. (1998). Adoption and benefits of management accounting practices: an Australian study. *Management Accounting Research*, 9(1), pp. 1-19. doi: <https://doi.org/10.1006/1997.0060>
- Cooper, D. J. & Ezzamel, M. (2013). Globalization discourses and performance measurement systems in a multinational firm. *Accounting, Organizations and Society*, 38(4), pp. 288-313. doi: <https://doi.org/10.1016/2013.04.002>
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2006). *Business Research Methods*. (9ª. ed., 720 p.). New York: McGraw Hill-Irwin.
- Eisenhardt, K. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(14), pp. 532-550.
- Francischetti, C. E., Padoveze, C. L., & Farah, O. E. (2006). Por que e como calcular a inflação interna da empresa. *Revista de Administração da UNIMEP*, 4(2), pp 49-65.
- Gazzana, P. A. (2004). *Inflação interna da empresa*. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Brasil.
- George, A. & Bennett, G. (2005). *Case studies and theory development in the social sciences*. (350 p.), Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Govindarajan, V. (1993). *Strategic cost management: The new tool for competitive advantage*. New York: Free Press.
- Guilding, C., Cravens, K. S. & Tayles, M. (2000). An international comparison of strategic management accounting practices. *Management Accounting Research*, 11(1), pp. 113-135. doi: <https://doi.org/10.1006/1999.0120>
- Herath, S. K. A. (2007). Framework for management control research. *Journal of Management Development*, 26(9), pp. 895-915. doi: <https://doi.org/10.1108/02621710710819366>
- Hit, M.A., Li, D. & Xu, K. (2016). International strategy: From local to global and beyond. *Journal of World Business*. 51(1), pp. 58-73. doi: <https://doi.org/10.1016/2015.08.016>
- Huq, F. A., Chowdhury, I. N., & Klassenb, R. D. (2016). Social management capabilities of multinational buying firms and their emerging market suppliers: An exploratory study of the clothing industry. *Journal of Operations Management*, 46(4), pp. 19-37. doi: <https://doi.org/10.1016/2016.07.005>

- Jick, T. (1979). Mixing qualitative and quantitative methods: triangulation in action. *Administrative Science Quarterly*, 24(4), pp. 602-611. doi: <https://doi.org/10.2307/2392366>
- Johnson, H. T. & Kaplan, R.S. (1987). The rise and fall of management accounting. *Management Accounting*, 68(7), pp. 22-31.
- Jordão, R. V. D., & Novas, J. C. (2013). A study on the use of the balanced scorecard for strategy implementation in a large brazilian mixed economy company. *Journal of Technology Management & Innovation*, 8(3), pp. 98-107. doi: <https://doi.org/10.4067/S0718-27242013000400009>
- Jordão, R.V.D., Souza, A.A., & Avelar, E.A. (2014). Organizational culture and post-acquisition changes in management control systems: an analysis of a successful Brazilian case. *Journal of Business Research*, 67(4), pp. 542-549. doi: <https://doi.org/10.1016/2013.11.011>
- Kato, M. (1993). Target costing support systems: lessons from leading Japanese companies. *Management accounting research*, 4(1), pp. 33-47. doi: <https://doi.org/10.1006/1993.1002>
- Kvale, S. (1995). The social construct of validity. *Sage Journals Qualitative Inquiry*, 1(1), pp. 19-40. doi: <https://doi.org/10.1177/107780049500100103>
- Langfield-Smith, K. (2008). Strategic management accounting: how far have we come in 25 years? *Accounting, Auditing e Accountability Journal*, 21(2), pp. 204-228. doi: <https://doi.org/10.1108/09513570810854400>
- Lay, T.A., Jusoh, R. (2012). Business Strategy, Strategic Role of Accountant, Strategic Management Accounting and their Links to Firm Performance: An Exploratory Study of Manufacturing Companies in Malaysia. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*. 7(1), pp. 59-94.
- Maiga, A. S, Nilsson, A., & Jacobs, F. A. (2014). Assessing the interaction effect of cost control systems and information technology integration on manufacturing plant financial performance *The British Accounting Review*, 46(1), pp. 77-90. doi: <https://doi.org/10.1016/2013.10.001>
- Mellahi, K., Frynas, J. G., & Collings, D. G. (2016). Performance management practices within emerging market multinational enterprises: the case of Brazilian multinationals. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(8), pp. 876-905. doi: <https://doi.org/10.1080/09585192.2015.1042900>
- Mendes, P. C. de Melo. (2003). *Preços setoriais x Índices de preço por atacado: possíveis implicações da correção monetária nas demonstrações financeiras no período de 1995 a 2001*. 2003. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis. Universidade de Brasília. Brasília, DF, Brasil.
- Mintzberg, H. (1978). Patterns in strategy formations. *Management Science*, 24(9), pp. 934-948. doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.24.9.934>.
- Montgomery, C. A. & Porter, M. E. (1991). *Strategy: Seeking and Securing Competitive Advantage*. Boston, MA: Harvard Business School Press 1991.
- Morato, L. S. (2007). *Inflação interna: um estudo de caso em uma instituição privada de ensino superior*. Dissertação de Mestrado em Administração, Faculdade Novos Horizontes, Belo Horizonte, MG, Brasil.
- Mutlu, C. C., Zhan, W., Peng, M. W., & Lin, Z. J. (2015). Competing in (and out of) transition economies. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(3), pp. 571-596. doi: <https://doi.org/10.1007/104900159419>
- Nagle, T. T., & Holden, R. K. (2002). *The strategy and Tactics of pricing: a guide to profitable decision making*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall. doi: <https://doi.org/10.1057/5170032>
- Otley, D. (2016). The contingency theory of management accounting and control: 1980–2014. *Management Accounting Research*, 31(2), pp. 45–62. doi: <https://doi.org/10.1016/2016.02.001>
- Porter, M. E. (1979). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business Review*, 57(2), 137-145.

- Porter, M. E. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. NY: Free Press.
- Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79-91.
- Ross, E. B. (1984). Making money with proactive pricing. *Harvard Business Review*, 62(6), 145-155.
- Sakurai, M. (1997). *Gerenciamento integrado de custos*. São Paulo: Atlas.
- Shank, J. K. (1989). Strategic cost management: new wine or just new bottles? *Journal of Management Accounting Research*, 1(3), 47-65.
- Shank, J. K., & Govindarajan, V. (1992). Strategic cost analysis of technological investments. *Sloan Management Review*, 34(1), 39.
- Silva, A. H. F., & Souza, L. C. (2003). O cálculo da inflação interna no setor de saúde: um case do hospital mãe de Deus. *Anais I Jornada São Leopoldo. Associação Brasileira de economia da Saúde*, Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil.
- Turner, M. J., Way, S. A, Hodari, D. & Wittemanc, W. (2017). Hotel property performance: The role of strategic management accounting. *International Journal of Hospitality Management*, 63 (1), 33–43. doi: <https://doi.org/10.1016/2017.02.001>
- Yadav, N., & Sagar, M. (2013). Performance measurement and management frameworks: Research trends of the last two decades. *Business Process Management Journal*, 19(6), 947-971. doi: <https://doi.org/10.1108/BPMJ-01-2013-0003>
- Yin, R. (1984). *Case study research: Design and methods*. Beverly Hills, CA: Sage Publishing. 219 p.

Acurácia na previsão de lucros e os estágios do ciclo de vida organizacional: evidências no mercado brasileiro de capitais

Resumo

Objetivo: Este estudo teve por objetivo investigar o efeito do ciclo de vida organizacional na acurácia das previsões dos analistas no mercado de capitais brasileiro, pressupondo que os desafios para as projeções dos analistas financeiros podem variar ao longo da evolução das empresas.

Método: A amostra foi composta por 713 empresas ano, no período de 2008 a 2014. De posse dessas informações, foram mensurados os Erros de Previsão Absolutos, como métrica de acurácia das previsões dos lucros, bem como utilizou-se o modelo de Dickinson (2011) para mensuração dos estágios do ciclo de vida das empresas. Quanto aos métodos de análise, utilizaram-se modelos de regressões lineares e regressões quantílicas e de testes de sensibilidade.

Resultados: Os resultados revelaram que as projeções dos lucros dos analistas são afetadas para as empresas em estágio de nascimento e declínio, de forma mais problemática, mesmo controlando por vários fatores comuns da literatura sobre erro de previsão de analistas. Um controle adicional para dificuldades financeiras foi inserido, porém os resultados se mantiveram qualitativamente semelhantes. Quanto ao otimismo e o pessimismo nas previsões, os resultados apontaram que, dependendo do estágio do ciclo de vida, o viés de otimismo ou pessimismo pode ser aumentado ou diminuído, de modo especial; o estágio de declínio levou a projeções com diminuição de viés ao comparar com os outros estágios não maduros, mesmo com os controles previamente mencionados.

Contribuições: O estudo pode contribuir com a literatura ao evidenciar que fatores ambientais tendem a ser determinantes na acurácia da previsão dos lucros.

Palavras-Chave: Analistas, Acurácia, Estágios do Ciclo de Vida Organizacional.

Alan Santos de Oliveira

Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e Professor no Centro Universitário de João Pessoa (Unipe). **Contato:** Rodovia BR-230, km 22, s/n, Água Fria, João Pessoa (PB), CEP.: 58053-000.
E-mail: asoalansantos@gmail.com

Luiz Felipe de Araújo Pontes Girão

Doutor em Contabilidade pelo Programa Multiinstitucional UnB/UFPB/UFRN e Professor-Ajuno na Universidade Federal da Paraíba (UFPB). **Contato:** UFPB, CCSA/PPGCC, Castelo Branco III, João Pessoa (PB), CEP.: 58051-085
E-mail: luizfelipe@ccsa.ufpb.br

1. Introdução

Os determinantes da acurácia das previsões dos analistas se devem, sobretudo, a características relacionadas à experiência e cobertura dos analistas, tamanho da corretora, tamanho da empresa e governança corporativa (Martinez, 2004, Hirst, Koonce & Venkataraman, 2008, Dalmácio, 2009). Não obstante, em um cenário atual de decorrentes crises e de constantes evoluções das firmas, surge a necessidade de identificar a influência de fatores ambientais internos e externos, como estágios do ciclo de vida (ECV), na acurácia da previsão dos lucros dos analistas.

A teoria do Ciclo de Vida das Firms, norteadora do presente estudo, é capaz de evidenciar aspectos da evolução das entidades, demonstrando um cenário econômico alternativo, motivado por fatores ambientais internos, tais como a estratégia adotada, folga financeira, capacidade gerencial, entre outros, e fatores ambientais externos, como a competição das empresas e macroeconomia (Costa, 2015). Logo, as táticas de crescimento e a capacidade de capital podem variar em diferentes estágios do ciclo de vida de uma empresa, que podem ser divididas em cinco fases: nascimento, crescimento, maturidade, turbulência e declínio (Mueller, 1972, Dickinson, 2011). Assim, para cada estágio do ciclo de vida, é esperado um comportamento distinto dos analistas.

No estágio de nascimento, o valor da firma depende inteiramente de seu potencial de crescimento futuro. Assim, as estimações são propensas a possuírem erros devido ao contexto de incertezas (Miller & Friesen, 1984, Costa, 2015). Segundo Dickinson (2011) e Hribar e Yehuda (2015), o *mispricing* ocorre ao longo de todo o ciclo de vida, mas é especialmente percebido durante as fases iniciais, quando os sinais transmitidos por diferentes medidas de desempenho são mais distintos. Além disso, existem poucas informações publicamente disponíveis sobre essas novas empresas. Dessa forma, existem mais informações privadas, fatores estes que tendem a aumentar a incerteza, dificultando a precisão dos analistas (Girão, 2016).

No estágio de crescimento, a avaliação é ainda limitada e pouco confiável, o que pode comprometer a acurácia na previsão dos analistas (Costa, 2015, Koh, Dai & Chang, 2015). Nessa fase, aumenta-se a dificuldade de previsão e, conseqüentemente, aumentam-se os custos e esforços para analistas em seguir as empresas na fase de crescimento (Hamers, 2017). Além disso, a reduzida visibilidade das empresas na fase de crescimento pode limitar os benefícios dos analistas que poderiam derivar da cobertura destas empresas (Bushee & Miller, 2012).

Por sua vez, na maturidade, os analistas tendem a fazer previsões mais acuradas, visto que as empresas são menos propensas ao risco de previsibilidade (Costa, 2015). As empresas maduras possuem um ambiente operacional estável, refletindo em lucros persistentes, facilitando, com isso, a capacidade dos analistas em preverem mais facilmente o desempenho futuro (Easley & O'Hara, 2004, Donelson & Resutek, 2015). Empresas maduras não têm muitos investimentos a fazer, nem entrarão em *default* provavelmente (a classificação do ciclo de vida com base nos sinais do fluxo de caixa é uma evidência disso), fazendo com que o lucro seja mais previsível quando se comparam aos estágios iniciais.

No estágio de turbulência, as informações contábeis perdem relevância e podem prejudicar o desempenho dos analistas (Dickinson, 2011, Costa, 2015). Empresas em turbulência podem migrar a estágios anteriores, implantando novas ideias ou melhorando sua eficiência, ou podem mudar para o estágio de declínio. Contudo pouco se sabe sobre essas empresas, levando a incerteza sobre as implicações nas atividades desenvolvidas pelos analistas financeiros (Girão, 2016).

Por fim, no estágio de declínio, a previsão de lucros pelos analistas tende a ser mais fácil, por serem baseadas em ativos existentes e práticas passadas (Damodaran, 2012). Dessa forma, devido à visibilidade dessas empresas e maior conhecimento dos analistas, esse estágio tende a apresentar mais acurácia. Os investidores possuem a necessidade de saber por quanto tempo essas empresas terão condições de continuar na atividade ou se serão capazes de pagar dividendos (Girão, 2016). Logo, o acompanhamento dos analistas deve ser mais priorizado, facilitando também a acurácia dos lucros.

Existe ainda uma hipótese de que, em diferentes estados da economia e, conseqüentemente, das empresas, os graus de incerteza e de confiança dos analistas afetam as suas crenças sobre o futuro das firmas. As evidências (Jiang, Habib & Gong, 2015) indicam que a recessão econômica está positivamente associada à precisão do erro, mas negativamente associada à precisão da previsão. Não obstante, as empresas não sofrem influência apenas desses aspectos econômicos, além de que a recessão não necessariamente afetará todas as firmas.

Por sua vez, Hamers (2017) investigou como o ciclo de vida da empresa afeta o analista e as propriedades de previsão do analista, apresentando as primeiras evidências internacionais. Usando uma amostra de empresas listadas nos Estados Unidos durante o período de 1994 a 2012, verificou-se, no que diz respeito à precisão das previsões dos analistas, que as previsões individuais dos analistas são menos precisas para as empresas na fase de introdução, turbulência e declínio em relação às previsões emitidas para empresas maduras. Entretanto, as previsões dos analistas individuais são mais precisas para as empresas em fase de crescimento, contrariando suposições teóricas.

Assim, mesmo com evidências sobre a temática sendo escassas e limitadas nos mercados desenvolvidos, existem indícios de que os estágios do ciclo de vida podem determinar as previsões dos lucros pelos analistas. Dessa forma, o objetivo principal deste artigo é investigar o efeito do ciclo de vida organizacional na acurácia das previsões dos analistas no mercado de capitais brasileiro.

A justificativa do estudo se deve à importância dos fatores que determinam a acurácia das previsões de lucro, pois, internacionalmente, são encontradas evidências que consideram os efeitos de fatores ambientais internos e externos das empresas. No entanto, é necessário ampliar o debate na literatura e expandir os achados de outros trabalhos, considerando a influência dos ciclos de vida na qualidade das previsões de lucro (e.g. Jiang *et al.*, 2015 e Hamers, 2017), com uma forma diferente de captar o efeito de cada estágio do ciclo de vida das empresas, por meio da análise do viés otimista ou pessimista das previsões, bem como ao investigar um mercado de capitais emergente, como o brasileiro, devido às suas diversas peculiaridades (obscuridades) informacionais (Girão, 2016).

Além dos fatores que determinam a acurácia das previsões de lucro, é importante ressaltar a própria relevância das projeções dos analistas, que merece atenção e debate, pois são redutoras da assimetria informacional e influenciam na tomada de decisão de investidores e demais usuários (Sun, Carrete & Tavares, 2017).

Para atendimento do objetivo proposto, foi utilizado o modelo de classificação dos ECVs, de Dickinson (2011), que classifica as empresas em 5 fases: (1) nascimento; (2) crescimento; (3) maturidade; (4) turbulência e (5) declínio, com base nos padrões dos sinais da demonstração dos fluxos de caixa. Após isso, foram criadas variáveis *Dummy* para cada estágio, exceto para o de maturidade, para servir como referência na análise resultados e evitar a armadilha da variável *dummy*.

Para analisar a acurácia das previsões dos analistas, foi utilizado um modelo baseado nos estudos de Jiao, Koning, Mertens e Roosenboom (2011), Gatsios (2013) e Martinez e Dummer (2014), por meio de uma métrica chamada de Erro de Previsão Absoluto (EPA), sendo utilizada como *proxy* de acurácia. Para analisar os vieses pessimista e otimista, foi utilizado o erro de previsão sem a aplicação do módulo para a obtenção do erro absoluto, de modo que os erros (lucro observado – lucro previsto) negativos representem otimismo por parte dos analistas e erros positivos representem pessimismo por parte dos analistas.

Os principais resultados da pesquisa apontaram que as projeções dos lucros dos analistas para as empresas em estágio de nascimento e declínio são as mais problemáticas, mesmo controlando por vários fatores comuns da literatura sobre erro de previsão de analistas e para dificuldades financeiras. Com relação ao otimismo e pessimismo nas projeções dos analistas, em resumo, o estágio de declínio levou a projeções com menos viés, comparando-se com os outros estágios não maduros, mesmo quando controlados os diversos fatores que podem afetar as previsões dos analistas.

2. Desenvolvimento da Hipótese

A literatura dos ciclos de vida sugere três aspectos fundamentais: (1) os estágios do ciclo de vida podem explicar as diferenças na economia subjacente de atributos de valor, tais como a função de produção e oportunidade de investimento das empresas; (2) as empresas em diferentes estágios do ciclo de vida precisam gerenciar seus negócios de modo customizado, para seem bem-sucedidas e; (3) o conhecimento do estágio de ciclo de vida específico da empresa pode favorecer a compreensão de onde a firma está e para onde pretende ir (Park & Chen 2006).

Essa pesquisa centra-se no primeiro aspecto, uma vez que os analistas tendem a verificar os estágios evolutivos das firmas no processo de *valuation*, pois os fundamentos das empresas (que criam valor) tendem a variar ao longo dos estágios do ciclo de vida e que o nível de informação assimétrica também é diferente entre os estágios, o que pode afetar o processo de *valuation* e a precisão dos analistas.

Segundo Dalmácio, Lopes, Rezende e Sarlo Neto (2013), os analistas, ao projetarem lucros futuros, avaliam características observáveis e individuais das firmas, nas quais podem determinar a aquisição de investimento, considerando a acurácia de suas projeções. Investigações que visem compreender as atividades dos analistas são importantes, pois nem toda previsão de lucro produzida possui utilidade, muitas vezes por apresentar viés, bem como falta de acurácia e precisão (Myring & Wrege, 2009). Não obstante, existem poucas evidências que consideram as características individuais econômicas das empresas, como os estágios do ciclo de vida na previsão de lucros pelos analistas (Jian *et al.*, 2015).

Almeida e Dalmácio (2015) investigaram como a interação de ambientes competitivos e governança corporativa melhoraram a precisão das previsões dos analistas e o desvio das previsões. Seus resultados revelaram que, apesar do fato de que a concorrência aumenta o fluxo de informações, influencia negativamente a precisão das previsões dos analistas e aumenta o desvio das previsões. No entanto, a governança corporativa atenua os problemas informativos. Assim, espera-se que a influência da competição na evolução das fases da vida da firma pode comprometer a precisão dos analistas na previsão de lucros futuros.

Lima, Carvalho, Paulo e Girão (2015) realizaram um estudo analisando o efeito dos estágios de ciclo de vida das empresas listadas na BM&FBOVESPA (atualmente Brasil Bolsa Balcão – B3) no que tange à qualidade das suas informações contábeis, no período de 1995 a 2011. Para mensuração do estágio do ciclo de vida, utilizou-se o modelo de Anthony e Ramesh (1992). As evidências da pesquisa sugerem que existem diferenças significativas na qualidade das informações contábeis, exceto para o gerenciamento de resultados contábeis entre os estágios de ciclo de vida das companhias abertas brasileiras. Dessa forma, foi sugerido que esse comportamento pode influenciar o processo de *valuation*.

Costa (2015) investigou os efeitos dos estágios do ciclo de vida na qualidade da informação contábil, no período de 2008 a 2013, considerando como atributos: a relevância, a tempestividade e o conservadorismo, bem como se utilizou o modelo da Dickson (2011) para mensuração dos estágios do ciclo de vida. Seus resultados indicaram que, nas fases de crescimento e maturidade, a informação contábil é mais relevante e tempestiva, ao passo que o conservadorismo não foi estatisticamente significativo nos estágios do ciclo de vida.

Alguns autores investigaram os fatores que afetam a acurácia dos analistas na previsão de ganhos em *Initial Public Offering* (IPO), utilizando como *proxies* o ciclo de vida da empresa, tamanho da empresa, período de previsão, grau de alavancagem, classificação da indústria, volatilidade do preço das ações e qualidade da auditoria (Lonkani & Frith, 2005, Bahramian, 2006, Sareban & Ashtab, 2008).

Os resultados da pesquisa Lonkani e Frith (2005) revelaram que existe uma relação positiva exclusiva entre erro previsão de lucro com tamanho e horizonte de previsão. As evidências trazidas por Bahramian (2006) indicaram que o erro previsão de lucro está associado positivamente com o período de previsão e a volatilidade do preço das ações. No entanto, não houve relação significativa entre o erro de previsão de lucro com o tamanho, ciclo de vida, alavancagem e qualidade da auditoria.

Por sua vez, Sareban e Ashtab (2008) examinaram os determinantes de erro de previsão de lucro em 107 empresas recém-listadas no TSE durante o período de 1999-2006. Os resultados indicaram que o período de previsão, alavancagem e ciclo de vida tem um efeito negativo significativo sobre a precisão das previsões de resultados. A relação significativa também foi observada entre as opiniões dos auditores.

Ambientes econômicos incertos, com expansões ou recessões, podem afetar de modo substancial os estágios do ciclo de vida de uma empresa, e afetar a acurácia, precisão e viés dos analistas. Nacionalmente, Martinez (2004) estudou a relação entre as oscilações do Produto Interno Bruto (PIB), em determinado ano, e o desempenho das previsões dos analistas. Seus resultados relevaram que, em períodos de crescimento econômico, os analistas são mais otimistas; em contrapartida, são mais acurados em suas previsões. Para essa finalidade, este estudo apresentou tendências, embora não tenha captado precisamente os efeitos de períodos de crise.

Jian *et al.* (2015) avaliaram se a recessão econômica influencia as características das previsões dos lucros dos analistas, tais como frequência, pessimismo e precisão da previsão. Os resultados indicaram que a frequência da previsão é maior durante a recessão, mas o pessimismo e a precisão são mais baixos durante a recessão, enquanto o erro dos analistas mostrou sinal oposto à previsão.

Por sua vez, a pesquisa de Hamers (2017) investigou o papel do ciclo de vida no mercado de capitais. De modo específico, verificou como o ciclo de vida da empresa afeta o analista e as propriedades de previsão do analista. Utilizando uma amostra de empresas listadas nos Estados Unidos durante o período de 1994 a 2012, verificou-se, no que diz respeito à precisão das previsões dos analistas, que as previsões individuais dos analistas são menos precisas para as empresas na fase de introdução, turbulência e declínio em relação às previsões emitidas para empresas maduras.

Destaca-se que as evidências trazidas, embora demonstrem que os estágios do ciclo de vida podem afetar a acurácia da previsão de lucros, não detalham precisamente o efeito de cada fase específica (nascimento, crescimento, maturidade, turbulência e declínio) nas decisões dos analistas, sejam elas otimistas ou pessimistas, e em mercados emergentes, que podem ter efeitos particulares nos ciclos de vida das empresas. Assim, conforme a Figura 1, realizou-se um levantamento teórico no qual pode justificar o desempenho dos analistas na previsão de lucros para cada estágio de vida.

Estágio de nascimento	
Características	Problemas de Acurácia
As empresas nesse estágio são tipicamente pequenas, dominadas por seus proprietários (empreendedores), como estrutura simples e informal, e com sistemas funcionais sem foco na interação de setores. A entidade não opera com lucro, seu fluxo operacional possivelmente vai ser zero, embora expectativas de recebimentos futuros existam (Costa, 2015).	Os produtos oferecidos ainda não são testados e não possuem mercado estabelecido, de modo que o valor da firma depende inteiramente de seu potencial de crescimento futuro, assim as estimações são propensas a possuírem erros devido ao contexto de incertezas (Damodaran, 2012). Segundo Dickinson (2011) e Hribar e Yehuda (2015) o <i>mispicing</i> ocorre ao longo de todo o ciclo de vida, mas é especialmente percebido durante as fases iniciais, quando os sinais transmitidos por diferentes medidas de desempenho são mais distintos. Além disso, existem poucas informações publicamente disponíveis sobre essas novas empresas, dessa forma existem mais informações privadas, fatores estes que tendem a aumentar o custo de capital, devido à incerteza, dificultando a precisão dos analistas (Girão, 2016).

Estágio de crescimento	
Características	Problemas de Acurácia
<p>O aspecto básico dessa fase é mudança da fase nascimento para o crescimento, principalmente, em relação a expansão do mercado, aumentando com isso as necessidades das empresas, quando comparado com a fase anterior (Costa, 2015). As empresas no estágio de crescimento são geralmente de tamanho médio com múltiplos <i>shareholders</i>, e atingem um crescimento rápido, pois atraem mais clientes e estabelecem sua presença no mercado (Koh <i>et al.</i>, 2015).</p>	<p>Normalmente, suas receitas aumentam rapidamente, embora isso ainda pode ser convertido em perdas. Assim, a avaliação é ainda limitada e pouco confiável, fatores este que podem comprometer a acurácia na previsão dos analistas (Damodaran, 2012). Nessa fase, aumenta a dificuldade de previsão e, conseqüentemente, aumenta os custos e esforços para analistas em seguir as empresas na fase de crescimento (Hamers, 2017). Além disso, a reduzida visibilidade das empresas na fase de crescimento pode limitar os benefícios dos analistas que poderiam derivar da cobertura destas empresas (Bhushan 1989; Bushee & Miller, 2012). Não obstante, as evidências trazidas por Costa (2015) apontam que, na fase de crescimento, a informação contábil é mais relevante, quando comparada com outras fases. Logo a acurácia dos analistas, embora as empresas ainda estejam em fase de incerteza, podem ser menos viesadas.</p>
Estágio de maturidade	
Características	Problemas de Acurácia
<p>Na fase de maturidade as empresas são menos propensas a assumir estratégias inovadoras ou de risco do que em seus estágios nascimento e crescimento, bem como o crescimento das receitas serão estáveis e os fluxos de caixa aumentam continuamente. Nessa fase, o desempenho operacional se estabiliza e o foco muda para a eficiência organizacional (Miller & Friesen, 1984).</p>	<p>As empresas maduras possuem um ambiente operacional estável, refletindo em lucros persistentes, facilitando com isso a capacidade dos analistas em prever o desempenho futuro (Easley & O'Hara, 2004, Donelson & Resutek, 2015). O estudo de Costa (2015) aponta que nessa fase, junto com a fase de crescimento, as informações contábeis são relevantes, logo possuem poder explicativo, bem com preditivo. Assim, os analistas tendem a possuir acurácia e precisão na previsão de lucros, visto que as empresas são menos propensas ao risco. Empresas maduras não têm muitos investimentos a fazer, nem entrarão em <i>default</i> provavelmente (a classificação do ciclo de vida com base nos sinais do fluxo de caixa é uma evidência disso), fazendo com que o lucro seja mais previsível quando se compara aos estágios iniciais.</p>
Estágio de turbulência	
Características	Problemas de Acurácia
<p>Dickinson (2011) aponta que a literatura é omissa em relação ao fluxo de caixa para essas empresas. Dessa forma quando as empresas não classificam-se nos demais ciclos e se encaixam na fase de turbulência. Ainda para autor supracitado nessa fase o número de produtores começa a declinar. Contudo, essa fase é marcada por oscilações da entidade.</p>	<p>Para Costa (2015), na turbulência, as empresas estão em fase de mudança podendo migrar para outro estágio. Assim, as informações contábeis perdem conteúdo informacional, podem prejudicar o desempenho dos analistas no processo de previsão dos lucros. Corroborando, para Girão (2016) empresas de turbulência podem migrar a estágios anteriores, implantando novas ideias ou melhorando sua eficiência, ou podem mudar para o estágio de declínio. Contudo, pouco se sabe sobre essas empresas, levando a incerteza sobre as implicações nas atividades desenvolvidas pelos analistas financeiros.</p>
Estágio de declínio	
Características	Problemas de Acurácia
<p>No estágio de declínio das firmas, as receitas e lucros começam a diminuir; investimentos existentes são prováveis que continuem a produzir fluxos de caixa, embora a um ritmo de declínio; e a firma tem pouca necessidade de novos investimentos (Damodaran, 2012). Nessa fase, as empresas estão presas em um círculo vicioso de mau desempenho decorrente de seus modelos de negócios estagnados e possuem dificuldades em atrair e reter clientes (Miller & Friesen, 1984).</p>	<p>O valor da empresa depende inteiramente de ativos existentes e por práticas passadas. Dessa forma, a previsão de lucros pelos analistas tende a ser mais fácil, ou seja, com mais acurácia e menos viés. Entretanto, nessa fase os investidores vão deixando as entidades, pois não possuem incentivos para investir nas empresas, o que leva a diminuir a qualidade da informação contábil e, conseqüentemente, os analistas podem ter alguma dificuldade para prever os lucros futuros (Costa, 2015).</p>

Figura 1. Acurácia dos analistas nos estágios do ciclo de vida das empresas

Fonte: elaboração própria, 2016.

Assim, de acordo com todos os argumentos apresentados acima, postulamos que os estágios do ciclo de vida possuem diferentes características econômicas, nas quais servem de subsídios para os analistas financeiros realizarem previsões. Diante disso, tem-se a seguinte hipótese principal, e os seus desdobramentos:

- **H1:** a acurácia das previsões dos lucros é influenciada pelos estágios do ciclo de vida das firmas no mercado de capitais brasileiro.
- **H1a:** empresas em estágio de nascimento têm lucros previstos com menos acurácia se comparadas com as empresas em estágio de maturidade
- **H1b:** empresas em estágio de crescimento têm lucros previstos com menos acurácia se comparadas com as empresas em estágio de maturidade
- **H1c:** empresas em estágio de turbulência têm lucros previstos com menos acurácia se comparadas com as empresas em estágio de maturidade
- **H1d:** empresas em estágio de declínio têm lucros previstos com mais acurácia se comparadas com as empresas em estágio de maturidade

3. Metodologia

3.1 Seleção e Composição da Amostra

O universo do presente trabalho será composto por todas as empresas não financeiras listadas na BM&FBOVESPA. Para a composição da amostra (não probabilística) foram selecionadas aquelas que apresentaram informações disponíveis na base de dados da Economatica⁶ e Thomson Reuters Eikon⁷. As empresas financeiras foram excluídas da população por possuírem regulamentação contábil e estrutura patrimonial específica.

O período utilizado para a apreciação e, por consequência, para constituição da amostra foi de 2008 a 2014, com o objetivo de captar alguns efeitos apresentados pelo mercado com relação ao processo de convergência às normas internacionais de contabilidade e à crise econômica de 2008 a 2010. Após o atendimento dos critérios elencados acima, a amostra foi composta por 713 empresas ano.

3.2 Descrição dos modelos

3.2.1 Classificação dos Estágios do Ciclo de Vida (ECV)

Foi utilizado o modelo de classificação dos ECVs, de Dickinson (2011), mediante Quadro 3, que classifica as empresas em 5 fases: (1) nascimento; (2) crescimento (3) maturidade; (4) turbulência; e (5) declínio. Esse modelo baseia-se na combinação de sinais de cada um dos três componentes do fluxo de caixa, sejam operacionais, de investimento e financiamento.

Para ilustrar essa classificação, toma-se como exemplo as empresas no estágio de nascimento. Estas empresas devem possuir caixa operacional e de investimento negativo, bem como caixa de financiamento positivo, uma vez que a empresa não está ainda em condições de gerar caixa por meio das suas atividades operacionais (sinal negativo) e precisa ter saída de caixa para investir (sinal negativo) em seus projetos, recorrendo, então, ao financiamento (sinal positivo). Caso contrário, deverá ser classificado nas demais fases de vida, observando seus respectivos critérios na Figura 2.

Fluxo de Caixa	Nascimento	Crescimento	Maturidade	Turbulência	Declínio
Operacional	-	+	+	+ - +	- -
Investimento	-	-	-	+ - +	+ +
Financiamento	+	+	-	+ - -	+ -

Figura 2. Classificação dos Estágios do Ciclo de vida

Fonte: Dickinson (2011, p. 9)

Dickinson (2011) aponta que o método de mensuração dos ECVs utilizando padrões de fluxo de caixa pode absorver os efeitos de métricas, como crescimento das vendas e distribuição de dividendos, utilizados em metodologias como a de Anthony e Ramesh (1992), além de não precisar de classificações arbitrárias do próprio pesquisador. Assim, Dickinson (2011) mensura os estágios do ciclo, utilizando os sinais dos componentes da demonstração dos fluxos de caixa.

3.3.1 Modelo de mensuração da acurácia das previsões dos analistas

Para analisar a acurácia das previsões dos analistas, foi utilizado um modelo baseado nos estudos de Jiao *et al.* (2011), Gatsios (2013) e Martinez e Dummer (2014), por meio de uma métrica chamada de Erro de Previsão Absoluto (EPA). O EPA é obtido pela diferença absoluta, por meio do módulo, entre o lucro por ação (LPA) anual da empresa "j" no período da apresentação do resultado ($A_{j,t}$) e a média da previsão dos analistas para o LPA no dia primeiro de abril ($F_{j,t}$), dividindo-se esta diferença pelo preço da ação das empresas ($P_{j,t}$), conforme descrito a seguir:

$$EPA_{j,t} = \left| \frac{A_{j,t} - F_{j,t}}{P_{j,t}} \right|$$

Segundo Martinez e Dummer (2014), esse método permite considerar todos os erros, visto que independe se os erros são negativos ou positivos, ao passo que outras metodologias, como as que mensuram o viés do analista, consideraram que os erros positivos cancelam os erros negativos da mesma magnitude.

3.2.2 Modelo de Regressão Proposto

Para investigar os efeitos dos estágios do ciclo de vida como determinantes ambientais na acurácia das previsões dos lucros do mercado de capitais brasileiro, foi utilizado um modelo, baseado nos estudos de Gatsios (2013) e Jiang *et al.* (2015), descrito a seguir. Não obstante, por utilizar variáveis *Dummy* para captar os estágios do ciclo de vida, foi necessário retirar o estágio de maturidade para servir de comparação na análise de resultados. Assim, foram criadas duas equações lineares: a primeira delas apenas com as variáveis de interesse; e na segunda, foram inseridas as variáveis de controle, conforme descrito a seguir:

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASC_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASC_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \beta_5 * DPERDA_{it} + \beta_6 * QANALIST_{it} + \beta_7 * DOTIM_{it} + \beta_8 * PTB_{it} + \beta_{10} * LnTAM_{it} + \beta_{11-29} * \sum DSETOR + \beta_{29-35} * \sum DANO_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Em que:

EPA = Erro de Previsão Absoluto (Medida de acurácia)

DNASC = É uma variável Dummy que indica a Fase de Nascimento do Ciclo de Vida, onde será atribuído 1 para empresas na Fase de Nascimento e 0 para as demais.

DCRES = É uma variável Dummy que indica a Fase de Crescimento do Ciclo de Vida, onde será atribuído 1 para empresas na Fase de Crescimento e 0 para as demais.

DTURBU = É uma variável Dummy que indica a Fase de Turbulência do Ciclo de Vida, onde será atribuído 1 para empresas na Fase de Turbulência e 0 para as demais.

DDECLI = É uma variável Dummy que indica a Fase de Declínio do Ciclo de Vida, onde será atribuído 1 para empresas na Fase de Declínio e 0 para as demais.

DPERDA = É uma variável Dummy que indica 1 para perda no exercício fiscal e 0 para as demais

QANALIST = É uma variável de controle que indica o total de cobertura dos analistas

DOTIM = É uma variável *Dummy* de controle que indica 1 para a previsão otimista e 0 para previsão pessimista

PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa i no tempo t .

LnTAM = É uma variável de Controle que indica o tamanho das empresas, por meio do Logaritmo Natural do Ativo Total.

Σ DSETOR = É uma variável de Controle que indica o setor no qual a empresa atua. Foram incluídas 18 (19-1) *dummies* para os setores.

Σ DANO = É uma variável de Controle que indica cada ano analisado. Foram incluídas 6 (7-1) *dummies* para os anos.

ϵ = Termo de erro da regressão da empresa i no período t .

A variável de controle DPERDA, que indica resultados negativos do período, foi utilizada, pois os estudos de Dalmácio *et al.* (2013), Gatsios (2013) e Jian *et al.* (2015) relevaram que os analistas tendem a diminuir sua acurácia conforme resultados negativos das empresas.

A variável de controle QANALIST foi utilizada nos estudos de Martinez (2004) e Dalmácio *et al.* (2013) e indica que quanto mais analistas seguem a empresa, mais informações serão disseminadas e menor serão os erros de previsão dos lucros. Essas informações do QANALIST foram coletadas por meio do total de recomendações que cada empresa da amostra recebia.

Utilizou-se também a variável DOTIM, que, conforme Martinez (2004) e Almeida e Dalmácio (2015), representa o viés dos analistas, sejam eles pessimistas ou otimistas.

Por sua vez, a variável PTB, utilizada nos estudos de Martinez (2004) e Almeida e Dalmácio (2015), revela que quanto maior o PTB maior será a acurácia dos analistas. Esse mesmo comportamento também é esperado pelo LnTAM, pois as empresas com maior tamanho tendem a possuir mais acurácia, pois são empresas mais conhecidas. Por fim, o setor é uma variável utilizada como controle, pois, segundo Pessotti (2012), Gatsios (2013) e Jian *et al.* (2015), as previsões dos analistas podem estar associadas como os ramos de atuação das empresas.

4. Apresentação e Discussão dos Resultados

4.1 Estatísticas descritivas

Os dados apresentados na Tabela 1 fornecem informações das estatísticas descritivas das variáveis não *dummies* (de controle) do modelo de mensuração dos efeitos dos estágios do ciclo de vida na acurácia das previsões dos lucros dos analistas.

Tabela 1

Estatísticas Descritivas das variáveis contínuas totais e por ECV

Variáveis	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desv. Padrão
EPA	0,387	0,040	120,484	1,84e-6	4,735
QANALIST	11,533	11	26	1	5,670
PTB	5,015	1,690	309,580	-12,812	21,446
TAM	21100000	5370000	793000000	333000	67300000
LnTAM	15,616	15,497	20,491	12,717	1,416
Estágio de Nascimento (n = 25)					
EPA	1,224	0,357	13,626	0,004	2,764
QANALIST	9,800	9	21	1	6,021
PTB	1,997	1,862	11,503	-10,437	3,617
TAM	9890000	3280000	58200000	493000	14900000
LnTAM	15,158	15,002	17,880	13,109	1,451
Estágio de Crescimento (n = 306)					
EPA	0,518	0,040	120,484	0,000	6,889
QANALIST	11,556	11	25	1	5,709
PTB	5,540	1,579	309,580	-4,855	26,163
TAM	21800000	5090000	678000000	466000	64400000
LnTAM	15,623	15,443	20,334	13,051	1,445
Estágio de Maturidade (n = 330)					
EPA	0,097	0,030	1,920	0,000	0,198
QANALIST	11,906	12	26	1	5,683
PTB	5,195	1,927	287,160	-12,812	18,850
TAM	20200000	5230000	793000000	333000	65000000
LnTAM	15,610	15,469	20,492	12,717	1,391
Estágio de Turbulência (n = 48)					
EPA	0,945	0,098	34,572	0,003	4,975
QANALIST	9,729	9,5	21	2	5,193
PTB	2,111	1,385	23,690	-0,080	3,565
TAM	28900000	6930000	753000000	477000	109000000
LnTAM	15,768	15,751	20,440	13,076	1,379
Estágio de Declínio (n = 4)					
EPA	2,346	0,537	8,309	0,002	3,992
QANALIST	11,500	12,5	19	2	7,047
PTB	3,663	0,475	13,894	-0,190	6,829
TAM	24400000	21300000	47400000	7370000	20100000
LnTAM	16,676	16,608	17,674	15,813	0,987

Nota: EPA = Erro de Previsão Absoluto, QANALIST = Variável de controle que indica quantos analistas cobrem a empresa, PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa, TAM = É o ativo total da empresa e LnTAM = É o logaritmo natural de TAM.

Fonte: dados da Pesquisa.

Com base nos resultados apresentados na Tabela 1 para a variável EPA, que indica os erros de previsão absolutos dos analistas, percebem-se que os valores médios foram de 0,387, no período analisado de 2008 a 2014, com mediana de 0,040. O valor mínimo foi aproximadamente 0,000 e máximo de 120,484.

Os resultados corroboram a heterogeneidade já comum e conhecida em dados contábeis e financeiros (Ohlson & Kim, 2015, Duarte, Girão & Paulo, 2016), além de a variância também ser diferente para os EPAs entre os diferentes estágios do ciclo de vida, com base no teste de Levene (p-valor = 0,000, não tabulado), fator que justificará as análises apresentadas nas seções 4.2.2 e 4.4, em que essa heterogeneidade será mais bem explorada.

Foi constatado também que os EPAs variam de acordo com os estágios de ciclo de vida, com base em um teste de Kruskal-Wallis (p-valor = 0,000, não tabulado). Esse é um indício do que este estudo buscará confirmar com as análises realizadas nas seções seguintes, de que os estágios “não maduros” (nascimento, crescimento, turbulência e declínio) do ciclo de vida da empresa aumentam a propensão dos analistas a errarem suas previsões de lucros.

Destaca-se, com base no referencial teórico-empírico adotado, que, na fase de crescimento, por exemplo, as empresas estão adotando uma postura de implantação de novos produtos nos mercados, contratação de funcionários mais qualificados para atender às suas necessidades e, muitas vezes, com lucros elevados, porém ainda com muitos investimentos a serem feitos, pós-estágio de nascimento, que é menos complexo e menos lucrativo (Dickinson, 2011), o que pode atrapalhar a acurácia das previsões dos analistas.

Por sua vez, na fase de maturidade, as empresas tendem a possuir resultados mais estáveis/persistentes, pois há menos custos de crescimento e ambiente operacional mais estável do que as empresas em turbulência e declínio (Easley & O’Hara, 2005, Donelson & Resutek, 2015) o que, conseqüentemente, facilita os trabalhos de previsão dos analistas, quando comparamos os estágios não maduros com a maturidade.

Sendo assim, já se pode perceber um padrão em forma de “U” para o EPA médio, com base nos estágios do ciclo de vida, respectivamente: nascimento = 1,224, crescimento = 0,518, maturidade = 0,097, turbulência = 0,945 e declínio = 2,346. As próximas seções poderão corroborar esses resultados previamente encontrados de forma descritiva. Esse padrão é semelhante ao encontrado para o custo do capital próprio médio nos estágios de ciclo de vida no Brasil (Girão, 2016), porém com “U” invertido, como esperado.

O valor médio de QANALIST correspondeu a 11,533, com mediana de 11. O valor máximo de analistas que acompanharam uma empresa foi de 26 e mínimo 1 (para estar na amostra era preciso ter cobertura de analistas), fator que influenciou o desvio-padrão elevado para esta variável, indicando que as empresas podem possuir disparidades na acurácia, uma vez que algumas possuem maior atenção dos analistas, conseqüentemente maior disseminação de informações e menor assimetria informacional (Girão, 2016).

A segunda variável de controle foi o PTB, que apresentou valor médio de 5,015 e mediana de 1,690. O valor máximo foi de 309,580 e mínimo de -12,812. O desvio-padrão foi de 21,446, corroborando os resultados anteriores que indicaram a heterogeneidade da amostra e, conseqüentemente, acarreta possíveis erros de previsão para os grupos de empresas com menores valores de PTB. Ressalta-se que PTB negativo indica que há empresas com passivo a descoberto, devido a dificuldades financeiras, que também devem afetar a acurácia dos analistas (Moses, 1990, Behn, Choi & Kang, 2008), mas que não são diretamente captadas por PTB.

Por fim, a última variável de controle foi o tamanho das empresas, representada pelo ativo total (TAM). O valor médio correspondeu a R\$21 bilhões, com mediana de R\$53 bilhões. Teoricamente, quanto maior o tamanho das empresas melhor seria o desempenho dos analistas, principalmente quando atrelado ao ciclo de vida que auxilia a reduzir a assimetria informacional. Todavia, não foram encontradas evidências de que o tamanho das empresas varia de acordo com os estágios do ciclo de vida (p-valor > 10%), mesmo quando usado o logaritmo natural do ativo total, indicando que o ciclo de vida da empresa é realmente indiferente em relação ao tamanho, pois os padrões de fluxo de caixa são usados para classificar as empresas (Dickinson, 2011).

Além da variável EPA, que apresentou médias distintas entre os ciclos de vida pelo Kruskal-Wallis já mencionado, ao nível de significância de 1%, PTB também apresentou médias distintas entre os estágios, ao nível de 1%, enquanto que QANALIST apresentou médias diferentes entre os estágios ao nível de 10% (p-valor = 0,064). Apenas o TAM não apresentou evidências de diferença entre as médias dos estágios do ciclo de vida (p-valor = 0,223).

4.2 Modelos lineares

4.2.1 Modelo geral

A Tabela 2 indica os resultados empíricos das duas equações propostas para captar os efeitos dos estágios do ciclo de vida na acurácia das previsões dos analistas. A primeira delas trata da análise apenas com as variáveis de interesse, enquanto que na segunda foram incluídas as variáveis de controle. Ressalta-se que devido aos problemas de autocorrelação e heterocedasticidade identificados, foram estimados erros-padrão robustos de Newey-West.

Tabela 2

Equações que mensuram os efeitos dos estágios do ciclo de vida na acurácia das previsões dos lucros dos analistas, no período de 2008 a 2014

Variáveis	(1)	(2)
DNASCI	1,354** (0,614)	0,933 (0,794)
DCRES	0,551 (0,450)	0,450 (0,486)
DTURBU	1,354* (0,842)	1,270 (0,802)
DDECLI	2,620* (1,553)	2,358* (1,421)
DPERDA	- -	0,382 (0,353)
QANALIST	- -	-0.033* (0.019)
DOTIM	- -	0.538 (0.452)
PTB	- -	-0.005 (0.005)
LnTAM	- -	0.092 (0.095)
Const	-0,463 (0,356)	-2,221 (2,157)
Estatística F	0,700	0,890
R ² ajustado	0,028	0,026
Estatística White	358,450***	481,960***
Estatística Wooldridge	31.781,318***	37.175,755***
Obs.	713	713
Dummy do setor	SIM	SIM
Dummy do Ano	SIM	SIM

Notas: *, ** indicam significância de 10% e 5%. Erro-padrão de Newey-West entre parênteses.

VIF: a variável *dummy* para o ano de 2012 apresentou o maior VIF, de 1,66, para o modelo (1), indicando não haver problema de multicolinearidade.

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASC_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \beta_5 * DPERDA_{it} + \beta_6 * QANALIST_{it} + \beta_7 * DOTIM_{it} + \beta_8 * PTB_{it} + \beta_{10} * LnTAM_{it} + \beta_{11-29} * \sum DSETOR + \beta_{29-35} * \sum DANNO + \epsilon_{it}$$

EPA = Erro de Previsão Absoluto, DNASC = *Dummy* que indica a Fase de Nascimento do Ciclo de Vida, DCRES = *Dummy* que indica a Fase de Crescimento do Ciclo de Vida, DTURBU = *Dummy* que indica a Fase de Turbulência do Ciclo de Vida, DDECLI = *Dummy* que indica a Fase de Declínio do Ciclo de Vida, DPERDA = *Dummy* que indica 1 para perda no exercício fiscal e 0 para as demais, QANALIST = Variável de controle que indica quantos analistas cobrem a empresa, DOTIM = *Dummy* de controle para previsões otimistas, PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa, TAM = É o ativo total da empresa e LnTAM = É o logaritmo natural de TAM.

Fonte: dados da pesquisa

Em relação à equação (1), que visa verificar exclusivamente o efeito das variáveis de interesse, constatou-se que os estágios de nascimento, turbulência e declínio parecem afetar a acurácia das previsões dos analistas ao nível de 5%, 10% e 10%, respectivamente. Conforme indicado na análise das estatísticas descritivas, estes foram os estágios do ciclo de vida com o maior EPA, justificando a significância deles, que tendem a levar os analistas a errarem mais, corroborando os sinais positivos destas variáveis na regressão.

Uma possível justificativa teórica para esse efeito seria pelo desafio que os estágios de nascimento, turbulência e declínio geram para os analistas, dificultando as projeções de receitas e custos, pois muitas vezes esse tipo de empresa não gera receita e costuma se endividar com frequência para financiar suas atividades (Lima, Carvalho, Paulo & Girão, 2015), ao passo que as firmas maduras permanecem institucionalizadas e formalizadas, favorecendo o aumento da precisão dos analistas (Hamers, 2017).

Dados não tabulados confirmam que, apesar de não apresentar significância estatística (p -valor = 0,136), as empresas maduras apresentam sinal negativo (-0,714), o que reduziria o erro de previsão dos analistas. Isso quer dizer que não se pode afirmar que a maturidade das empresas tenha algum impacto na acurácia, pois as empresas maduras são menos problemáticas, menos arriscadas e, conseqüentemente, mais fáceis de se analisar (e.g. Easley & O'Hara, 2005, Dickinson, 2011, Donelson & Resutck, 2015, Girão, 2016).

Analisando a equação (2), com a inclusão das variáveis de controle, apenas o estágio de declínio permaneceu significativo ao nível de 10% e com coeficiente positivo, indicando que, mesmo controlando por vários fatores, o declínio das empresas tem alguma informação importante, que não é captada pelos controles, para que os analistas calibrem os seus modelos de previsão.

Com relação aos controles inseridos na equação (2), apenas a cobertura de analistas se apresentou estaticamente significativa, ao nível de 10%, e com o sinal negativo, conforme esperado, uma vez que a cobertura de analistas é capaz de reduzir a assimetria informacional (Girão, 2016).

Os resultados se mantêm semelhantes quando trocadas as *dummies* de nascimento, crescimento, turbulência e declínio pela sua contraparte de maturidade, porém a maturidade, conforme esperado, se apresenta com sinal negativo, mas sem significância estatística.

Ressalta-se que os modelos apresentados acima, em geral, não foram significativos estatisticamente. Todavia, alguns testes de sensibilidade para *outliers* foram utilizados (Winsorização na seção 4.2.2 e um estimador diferente na seção 4.4), demonstrando que os resultados ficaram estatisticamente mais aceitáveis, porém com resultados de sinais das variáveis qualitativamente semelhantes.

4.2.2 Controle de outliers por winsorização

O erro de previsão dos analistas possui uma dispersão muito alta para a amostra utilizada nesta pesquisa, variando de 1,84e-6 a 120,484 (com média 0,387 e desvio-padrão 4,735), o que pode poluir a análise dos resultados.

Dessa maneira, buscou-se controlar a dispersão desta variável com o procedimento de Winsorização a 5% em cada cauda da distribuição da variável.

Tabela 3

Equações que mensuram os efeitos dos estágios do ciclo de vida na acurácia das previsões dos lucros dos analistas, no período de 2008 a 2014, com Winsorização de 5% em cada cauda

Variáveis	(3)	(4)
DNASCI	0,236*** (0,048)	0,050 (0,050)
DCRES	0,130 (0,010)	0,006 (0,008)
DTURBU	0,056** (0,028)	0,027 (0,024)
DDECLI	0,191* (0,113)	0,113 (0,078)
DPERDA	-	0,209*** (0,018)
QANALIST	-	-0,003*** (0,001)
DOTIM	-	0,004 (0,013)
PTB	-	-0,000 (0,003)
LnTAM	-	0,001 (0,003)
Const	0,072*** (0,017)	0,050 (0,049)
Estatística F	7,320***	12,930***
R ² ajustado	0,232	0,489
Estatística White	215,77*	448,970***
Estatística Wooldridge	5,595**	1,627
Obs.	713	713
Dummy do setor	SIM	SIM
Dummy do Ano	SIM	SIM

Notas: *, **, *** indicam significância de 10%, 5% e 1%. Erros-padrão entre parênteses – Newey-West para a equação (3) e White para a equação (4).

VIF: a variável *dummy* para o ano de 2011 apresentou o maior VIF, de 1,67, para o modelo (7), indicando não haver problema de multicolinearidade.

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASC_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \beta_5 * DPERDA_{it} + \beta_6 * QANALIST_{it} + \beta_7 * DOTIM_{it} + \beta_8 * PTB_{it} + \beta_{10} * LnTAM_{it} + \beta_{11-29} * \sum DSETOR + \beta_{29-35} * \sum DANANO + \varepsilon_{it}$$

EPA = Erro de Previsão Absoluto, DNASC = *Dummy* que indica a Fase de Nascimento do Ciclo de Vida, DCRES = *Dummy* que indica a Fase de Crescimento do Ciclo de Vida, DTURBU = *Dummy* que indica a Fase de Turbulência do Ciclo de Vida, DDECLI = *Dummy* que indica a Fase de Declínio do Ciclo de Vida, DPERDA = *Dummy* que indica 1 para perda no exercício fiscal e 0 para as demais, QANALIST = Variável de controle que indica quantos analistas cobrem a empresa, DOTIM = *Dummy* de controle para previsões otimistas, PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa, TAM = É o ativo total da empresa e LnTAM = É o logaritmo natural de TAM.

Fonte: dados da pesquisa

Como se pode observar, comparando as tabelas 2 e 3, os modelos se apresentaram, na Tabela 3, estatisticamente significativos e com um ajuste melhor (por meio do R^2 ajustado), devido ao controle dos *outliers* pelo processo de winsorização.

Os resultados se mantiveram qualitativamente semelhantes, para o modelo sem controles [equação (3)], com as mesmas variáveis mantendo significância estatística porém, no modelo winsorizado, a significância aumentou para o estágio de nascimento de turbulência.

Com a adição dos controles, os resultados são um pouco diferentes, pois, comparando a equação (2) com a equação (4), podemos verificar que nenhum estágio do ciclo de vida das empresas pareceu afetar o erro de previsão dos analistas, nem mesmo ao nível de significância de 10%.

Contudo, a variável DPERDA (*dummy* para prejuízo no ano fiscal corrente) se apresentou estatisticamente significativa ao nível de 1% e com sinal positivo, indicando que, quando há prejuízo, os analistas tendem a errar mais nas suas projeções de lucros. Esses resultados corroboram os estudos de Dalmácio *et al.* (2013), Gatsios (2013) e Jian *et al.* (2015), que perceberam que as perdas tendem a piorar o desempenho dos analistas.

Por sua vez, a variável QANALIST, que representa a cobertura de analistas, apresentou-se significativa a um nível de 1% com coeficiente negativo. Conforme anteriormente mencionado, espera-se que o aumento da cobertura dos analistas favoreça o desempenho dos analistas (Martinez & Duma, 2014).

4.3 Análise do viés de otimismo e pessimismo

Para analisar de forma detalhada os efeitos dos estágios do ciclo de vida como determinantes econômicos, ou não, da acurácia das previsões dos lucros no mercado de capitais brasileiro, utilizou-se a regressão quantílica, pois, devido à heterogeneidade da amostra, este é um método mais robusto que o OLS, anteriormente utilizado (Ohlson & Kim, 2015, Duarte, Girão & Paulo, 2016).

Além disso, podem existir particularidades da distribuição da acurácia dos analistas, ou seja, erros de previsão extremos que podem ter natureza “*ex-post*” otimistas ou pessimistas (Martinez, 2004). O teste dessa natureza não é possível com o uso dos modelos em OLS, sem incorrer em aumento do viés de seleção amostral. Com a regressão quantílica, esse teste é possível, pois podemos testar as caudas da distribuição do erro de previsão dos analistas sem maiores problemas.

Assim, foram testadas as duas extremidades da distribuição por meio do primeiro quartil (p25%) e do último quartil (p75%), conforme Tabela 4. Destaca-se que, para este teste, não se utilizou o erro de previsão absoluto dos analistas (em módulo), pois o interesse agora não é o tamanho do erro *per se*, mas o sinal dele.

Tabela 4

Equações que mensuram os efeitos dos estágios do ciclo de vida na acurácia nas extremidades das previsões dos lucros dos analistas, no período de 2008 a 2014

Variáveis	(5) p.25	(6) p.75
DNASCI	-0,476*** (0,019)	0,013 (0,010)
DCRES	-0,008 (0,007)	-0,004 (0,004)
DTURBU	-0,060*** (0,014)	-0,004 (0,007)
DDECLI	-0,436*** (0,041)	-0,157*** (0,023)
DPERDA	-0,371*** (0,010)	-0,109*** (0,005)
QANALIST	0,003*** (0,001)	0,000 (0,000)
DOTIM	-0,051*** (0,009)	-0,092*** (0,005)
PTB	0,000 (0,000)	-0,000** (0,000)
LnTAM	0,000 (0,002)	0,001 (0,001)
Const	-0,013 (0,041)	0,067*** (0,020)
Teste de Wald	145,480***	58,740***
Pseudo R ²	0,107	0,060
Obs.	713	713
Dummy do setor	SIM	SIM
Dummy do Ano	SIM	SIM

Notas: *, **, *** indicam significância de 10%, 5% e 1% respectivamente. Erro-padrão entre parênteses.

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASC_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \beta_5 * DPERDA_{it} + \beta_6 * QANALIST_{it} + \beta_7 * DOTIM_{it} + \beta_8 * PTB_{it} + \beta_{10} * LnTAM_{it} + \beta_{11-29} * \sum DSETOR + \beta_{29-35} * \sum DANO + \epsilon_{it}$$

EPA = Erro de Previsão dos Analistas, sem aplicar o módulo, DNASC = *Dummy* que indica a Fase de Nascimento do Ciclo de Vida, DCRES = *Dummy* que indica a Fase de Crescimento do Ciclo de Vida, DTURBU = *Dummy* que indica a Fase de Turbulência do Ciclo de Vida, DDECLI = *Dummy* que indica a Fase de Declínio do Ciclo de Vida, DPERDA = *Dummy* que indica 1 para perda no exercício fiscal e 0 para as demais, QANALIST = Variável de controle que indica quantos analistas cobrem a empresa, DOTIM = *Dummy* de controle para previsões otimistas, PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa, TAM = É o ativo total da empresa e LnTAM = É o logaritmo natural de TAM.

Fonte: dados da pesquisa

A equação (5), que visa mensurar o efeito dos estágios do ciclo de vida na acurácia das previsões de lucros para o p.25%, grupo de empresas com previsões de analistas mais otimistas (a previsão do lucro é maior do que o lucro observado) evidenciou que os estágios de nascimento, turbulência e declínio foram significantes, bem como as variáveis de controle cobertura de analistas, DPERDA e DOTIM, todos ao nível de significância de 1% e com sinais negativos, exceto para a cobertura de analistas.

Os resultados revelam que os estágios de nascimento, turbulência e declínio levam a projeções de lucros menos otimistas por parte dos analistas, possivelmente porque as estimações na fase de nascimento são propensas a possuírem erros devido ao contexto de incertezas sobre o desenvolvimento da empresa (Damodaran, 2012). Na turbulência, há uma inconstância quanto aos resultados (Dickinson, 2011) e, no declínio, as empresas diminuem a qualidade da informação contábil, o que tende a levar a uma diminuição da acurácia dos analistas, caso eles não controlem esses fatores (Costa, 2015, Lima *et al.*, 2015).

Analisando a extremidade (cauda) direita da distribuição, que trata dos erros de previsão mais positivos (pessimistas) na equação (6), quando o lucro projetado é menor do que o lucro observado, apenas o estágio de declínio continuou significativo ao nível de 1% e com o sinal negativo, indicando que, nas empresas em estágio de declínio, a tendência é que os erros de previsão fiquem em torno de zero, pois houve redução do viés tanto no ambiente pessimista, quando no ambiente otimista, possivelmente porque já se conhece o suficiente sobre a empresa e sabe-se que ela está em um processo que tenderá à descontinuidade.

Com relação às variáveis de controle, foi percebido um comportamento similar com o p.25%, pois apenas as variáveis DPERDA e DOTIM foram significantes a um nível de 1% e com sinal negativo.

4.4 Teste de sensibilidade da estimação

4.4.1 Regressão quantílica

De forma adicional, buscando captar o efeito de possíveis *outliers* da amostra com um estimador diferente do OLS, foi realizado um teste de sensibilidade por meio da regressão quantílica na mediana (p50%), conforme Tabela 5.

Tabela 5

Equação que mensura o efeito dos estágios do ciclo de vida na acurácia na mediana das previsões dos lucros dos analistas, no período de 2008 a 2014

Variáveis	(7) p.50
DNASCI	0,113*** (0,010)
DCRES	0,003 (0,004)
DTURBU	0,008 (0,007)
DDECLI	0,594*** (0,012)
DPERDA	0,223*** (0,005)
QANALIST	-0,001*** (0,000)
DOTIM	-0,006 (0,005)
PTB	-0,000* (0,000)
LnTAM	-0,000 (0,001)
Const	0,036* (0,020)
Teste de Wald	167,500***
Pseudo R ²	0,062
Obs.	713
Dummy do setor	SIM
Dummy do Ano	SIM

Notas: *, **, *** indicam significância de 10%, 5% e 1% respectivamente. Erro-padrão entre parênteses.

H0 do Teste de Wald: todos os betas estimados são iguais a zero.

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASC_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \beta_5 * DPERDA_{it} + \beta_6 * QANALIST_{it} + \beta_7 * DOTIM_{it} + \beta_8 * PTB_{it} + \beta_{10} * LnTAM_{it} + \beta_{11-29} * \sum DSETOR + \beta_{29-35} * \sum DANO + \epsilon_{it}$$

EPA = Erro de Previsão Absoluto, DNASC = *Dummy* que indica a Fase de Nascimento do Ciclo de Vida, DCRES = *Dummy* que indica a Fase de Crescimento do Ciclo de Vida, DTURBU = *Dummy* que indica a Fase de Turbulência do Ciclo de Vida, DDECLI = *Dummy* que indica a Fase de Declínio do Ciclo de Vida, DPERDA = *Dummy* que indica 1 para perda no exercício fiscal e 0 para as demais, QANALIST = Variável de controle que indica quantos analistas cobrem a empresa, DOTIM = *Dummy* de controle para previsões otimistas, PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa, TAM = É o ativo total da empresa e LnTAM = É o logaritmo natural de TAM.

Fonte: dados da pesquisa

Os resultados da equação (7) evidenciaram que os estágios de nascimento e declínio foram significantes ao nível de 1% e com sinal positivo, conforme esperado. Comparando com as estimações anteriores das equações (2) e (4), constantes nas Tabelas 2 e 3, podemos perceber que, apesar de todos os sinais das variáveis de interesse terem sido iguais, apenas o declínio apresentou significância estatística ao nível de 10% na equação (2).

Como a regressão quantílica, quando comparada com o OLS, pode ser mais adequada para a análise de modelos contábeis e financeiros, pois é menos sensível aos *outliers*, não precisa perder informações com a utilização de winsorização e é robusta para a heterogeneidade tão comum nesse tipo de dados (Ohlson & Kim, 2015, Duarte, Girão & Paulo, 2016). Considera-se que as estimações apresentadas na Tabela 5 são mais seguras, apesar de estarem qualitativamente em linha com aquelas contidas nas Tabelas 2 e 3.

Dessa forma, corroboram-se os resultados anteriores de que empresas em estágios de nascimento e de declínio levam a um aumento no erro de previsão absoluto dos analistas em geral.

As figuras 3 e 4 abaixo apresentam o comportamento dessas variáveis ao longo dos quantis, apesar de as diferenças entre o 1º e 3º quartil terem sido estatisticamente significativas para os estágios de nascimento ($p\text{-valor} = 0,066$) e declínio ($p\text{-valor} = 0,067$) apenas ao nível de significância de 10%. É possível perceber que o efeito do estágio de nascimento vai aumentando à medida que o EPA vai também aumentando. O mesmo acontece, porém de forma mais brusca, com o estágio de declínio.

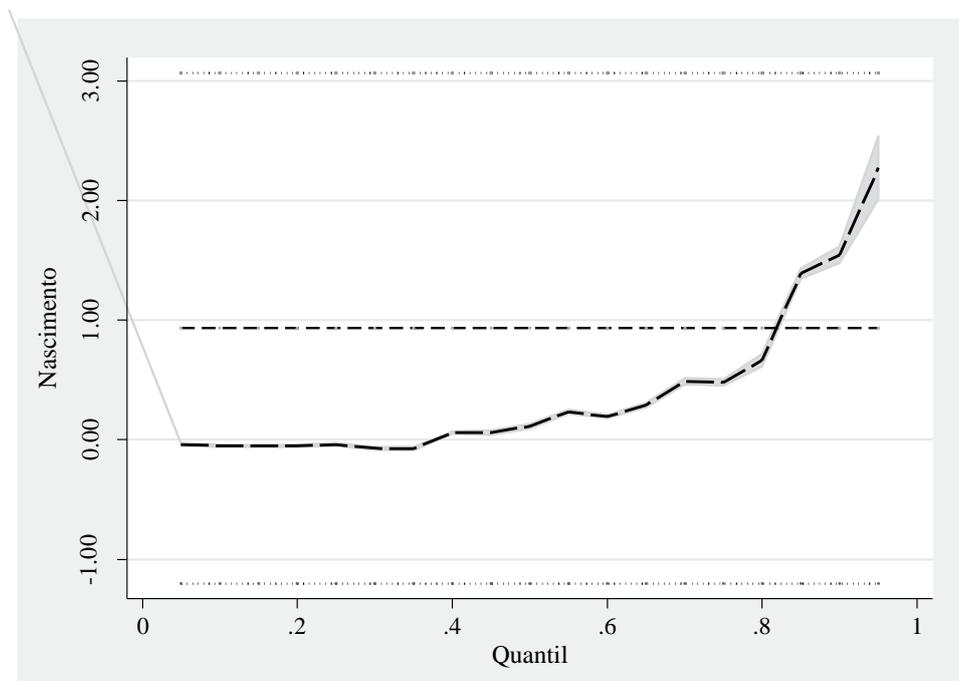


Figura 3. Efeito da variável *dummy* que representa as empresas em estágio de nascimento ao longo dos quantis da variável EPA, no período de 2008 a 2014

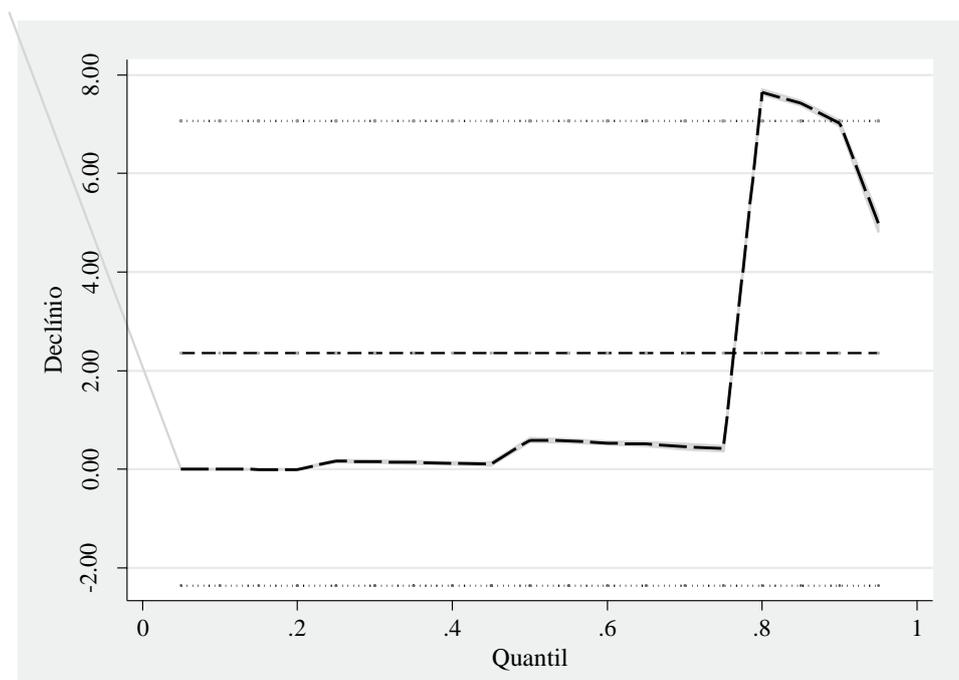


Figura 4. Efeito da variável *dummy* que representa as empresas em estágio de declínio ao longo dos quantis da variável EPA, no período de 2008 a 2014

4.4.2 Análise do efeito passivo a descoberto (dificuldade financeira)

Como mencionado anteriormente, PTB negativo indica que há empresas com passivo a descoberto, devido a dificuldades financeiras, que também devem afetar a acurácia dos analistas (Moses, 1990, Behn, Choi & Kang, 2008, Jiang, Habib & Gong, 2015), mas que não são diretamente captadas por PTB.

Na amostra, apenas a empresa Gol Linhas Aéreas Inteligentes SA (Gol) apresentou passivo a descoberto e, em consequência, $PTB < 0$, no ano de 2014 (último ano da amostra). Dessa forma, foi inserida uma variável *dummy* (PLDESC) no modelo de regressão quantílica na mediana, apresentada na equação (7), agora representada pela equação (8), para controlar esse efeito específico de uma empresa classificada como madura, pelos padrões de fluxos de caixa (Dickinson, 2011), mas em um nível alto de dificuldade financeira que perdura até hoje (2017).

Para se ter uma ideia mais empírica do efeito que esse caso específico pode trazer aos resultados, o EPA da Gol foi 0,272 (o erro foi negativo, indicando otimismo por parte dos analistas), enquanto que o EPA médio (mediano) das empresas maduras foi de 0,097(0,030) e havia 10 analistas seguindo suas atividades – abaixo da média e mediana das empresas maduras e da média e mediana da amostra geral.

Os resultados se mantiveram qualitativamente semelhantes com relação aos sinais, em que todos os sinais das variáveis de interesse (inclusive a *dummy* para a Gol em 2014) e da DPERDA foram positivos e as demais variáveis de controle se apresentaram com sinais negativos, conforme esperado.

Quanto à significância estatística, os resultados da equação (8) corroboram aqueles apresentados na equação (7), em que apenas o nascimento e o declínio foram estatisticamente significativos a 1%, inclusive, e a variável PLDESC também foi significativa a 1%, porém com a maior magnitude entre todas as outras variáveis de interesse, sendo o seu coeficiente igual a 2,766, indicando que a dificuldade financeira da Gol tem impacto significativo no EPA, corroborando os resultados anteriores de que empresas em dificuldades financeiras têm previsões de analistas menos acuradas, ou maior EPA (Behn, Choi & Khang, 2008).

Tabela 6

Equação que mensura o efeito dos estágios do ciclo de vida na acurácia na mediana das previsões dos lucros dos analistas, no período de 2008 a 2014

Variáveis	(8) p.50
PLDESC	2,766*** (0,017)
DNASCI	0,136*** (0,09)
DCRES	0,004 (0,003)
DTURBU	0,008 (0,007)
DDECLI	0,088*** (0,018)
DPERDA	0,200*** (0,005)
QANALIST	-0,001*** (0,000)
DOTIM	-0,006 (0,005)
PTB	-0,001** (0,000)
LnTAM	-0,000 (0,001)
Const	0,037** (0,018)
Teste de Wald	1.158,920***
Pseudo R ²	0,073
Obs.	713
Dummy do setor	SIM
Dummy do Ano	SIM

Notas: *, **, *** indicam significância de 10%, 5% e 1% respectivamente. Erro-padrão entre parênteses.

H0 do Teste de Wald: todos os betas estimados são iguais a zero.

$$EPA_{it} = \alpha + \beta_1 * DNASCI_{it} + \beta_2 * DCRES_{it} + \beta_3 * DTURBU_{it} + \beta_4 * DDECLI_{it} + \beta_5 * DPERDA_{it} + \beta_6 * QANALIST_{it} + \beta_7 * DOTIM_{it} + \beta_8 * PTB_{it} + \beta_{10} * LnTAM_{it} + \beta_{11-29} * \sum DSETOR + \beta_{29-35} * \sum DANNO + \epsilon_{it}$$

EPA = Erro de Previsão Absoluto, PLDESC = *Dummy* para controlar o efeito do passivo a descoberto na GoI, DNASC = *Dummy* que indica a Fase de Nascimento do Ciclo de Vida, DCRES = *Dummy* que indica a Fase de Crescimento do Ciclo de Vida, DTURBU = *Dummy* que indica a Fase de Turbulência do Ciclo de Vida, DDECLI = *Dummy* que indica a Fase de Declínio do Ciclo de Vida, DPERDA = *Dummy* que indica 1 para perda no exercício fiscal e 0 para as demais, QANALIST = Variável de controle que indica quantos analistas cobrem a empresa, DOTIM = *Dummy* de controle para previsões otimistas, PTB = O *Price-to-book* é uma variável de controle que mensura a relação do valor de Mercado e valor patrimonial da empresa, TAM = É o ativo total da empresa e LnTAM = É o logaritmo natural de TAM.

Fonte: dados da pesquisa

5. Considerações finais

Os analistas exercem uma função relevante para o mercado de capitais, pois fornecem informações adicionais ao processo de tomada de decisão (Sun, Carrete & Tavares, 2017). No entanto, os fatores ambientais internos e externos que determinam a previsão dos analistas, como os estágios do ciclo de vida (nascimento, crescimento, maturidade, turbulência e declínio), ainda são uma lacuna para a literatura.

Os principais resultados da pesquisa apontaram que as projeções dos lucros dos analistas para as empresas em estágio de nascimento e declínio são as mais problemáticas (significância estatística ao nível de 1%), mesmo controlando por vários fatores comuns da literatura sobre erro de previsão de analistas, e a adição de uma variável *dummy* para o controle do passivo a descoberto, como *proxy* para dificuldades financeiras.

O controle para o passivo a descoberto, especificamente, foi significativo ao nível de 1% e teve a maior magnitude entre as variáveis de interesse utilizadas nesta pesquisa, indicando a sua relevância e abrindo margem para mais pesquisas no Brasil sobre erro de previsão dos analistas para empresas em dificuldades financeiras, principalmente porque a amostra deste trabalho não cobriu os anos referentes à recente crise brasileira, que pode ter afetado a saúde financeira das empresas e, como uma das consequências, as previsões dos analistas.

Analisando os sinais dos erros de previsão (otimismo e pessimismo), encontrou-se que os estágios de nascimento, turbulência e declínio levam a projeções de lucros menos otimistas, enquanto que, para as previsões pessimistas, apenas o estágio de declínio foi significativo, reduzindo o viés pessimista. Em resumo, o estágio de declínio levou a projeções com menos viés, comparando-se com os outros estágios não maduros.

Esses resultados se mantêm qualitativamente semelhantes mesmo com a inclusão do controle da dificuldade financeira, com a diferença de que para erros de previsão com viés otimista, as empresas em nascimento são significativas a 1% e reduzem este viés, mas para erros de previsão com viés pessimista, as empresas em nascimento aumentam o viés ao nível de 10% (dados não tabulados).

Dessa forma, não se pode rejeitar a hipótese de que a acurácia dos analistas seja afetada pelos estágios do ciclo de vida das empresas, porém, diferente do esperado, o estágio de declínio parece reduzir a acurácia, no lugar de aumentar, como apresentado nas hipóteses da pesquisa. Contudo, quando analisado o viés da previsão, apenas o estágio de declínio reduziu o viés mais pessimista e otimista, em situações de erros de previsão mais extremos (p.25 e p.75).

Diante desse cenário, este estudo pode contribuir com a literatura ainda escassa a nível internacional, sobretudo em nível nacional, de que fatores ambientais sejam eles internos ou externos às empresas, como estágios do ciclo de vida, nos quais já melhoram a qualidade da informação contábil (Lima *et al.*, 2015), tendem a ser determinantes na acurácia da previsão dos lucros – tópico importante da pesquisa em mercado financeiro, pois as previsões e relatórios dos analistas são capazes de exercer influência sobre os investidores (Sun, Carrete & Tavares, 2017).

Ressalta-se que esses resultados não podem ser generalizados para toda realidade das empresas nacionais, uma vez que nem todas as empresas listadas com papéis na bolsa de valores foram objeto de avaliação pelos analistas.

Referências

- Almeida, J. E.F. & Dalmacio, F. Z. (2015). The Effects of Corporate Governance and Product Market Competition on Analysts' Forecasts: Evidence from the Brazilian Capital Market. *The International Journal of Accounting*, 50(3), pp. 316-339. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.intacc.2015.07.007>
- Anthony, J. & Ramesh, K. (1992). Association between accounting performance measures and stock returns. *Journal of Accounting and Economic*, 15(2/3), pp. 203-227. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101\(92\)90018-W](http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(92)90018-W)

- Bahramian M. (2006). *Extent of inaccurate earnings forecasts by IPOs*, Master's Thesis, Faculty of Accounting and Management, Allameh Tabatabaei University.
- Behn, B. K., Choi, J. H. & Kang, T. (2008). Audit quality and properties of analyst earnings forecasts. *The Accounting Review*, 83(2), pp. 327-349.
- Bushee, B.J., & Miller, G.S., (2012). Investor relations, firm visibility, and investor following. *The Accounting Review*, 87(3), pp.867-897, DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/accr-10211>
- Bhushan, R. (1989). Firm characteristics and analyst following. *Journal of Accounting and Economics*, 11(2-3), pp. 255-274. DOI: [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(89\)90008-6](https://doi.org/10.1016/0165-4101(89)90008-6)
- Costa, W.B. (2015). *Ciclo de Vida Empresarial e Qualidade da Informação Contábil das Companhias abertas brasileiras*. Dissertação de Mestrado Programa de Pós Graduação em Ciências Contábeis, do Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas do Espírito Santo UFES, Vitória, ES, Brasil. Recuperado em 15 de março, 2018, de <http://repositorio.ufes.br/handle/10/1500>
- Dalmácio, F. Z. (2009). *Mecanismos de governança e acuarria das previsões dos analistas de mercado brasileiro: uma análise sob a perspectiva da teoria de sinalização*. Tese de Doutorado em controladoria e contabilidade Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 15 de março, 2018, de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-17122009-171118/pt-br.php>
- Dalmácio, F. Z.; Lopes, A.B.; Rezende, A.J. & Sarlo Neto, A. (2013). Uma análise da relação entre governança corporativa e acurácia das previsões dos analistas no mercado brasileiro. *Revista de Administração Mackenzie*, 14(5), pp. 104-139. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712013000500005>
- Damodaran, A. (2012). *Investment valuation: tools and techniques for determining the value of any assets*. (3ª. Ed.). New Jersey: Wiley & Sons.
- Donelson, D.C. & Resutek, R.J., (2015). The predictive qualities of earnings volatility and earnings uncertainty. *Review of Accounting Studies*, 20(1), pp.470-500, doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s11142-014-9308-5>
- Dickinson, V. (2011). Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *The Accounting Review*, 86(6), pp.1969-1994. DOI: <http://dx.doi.org/10.2308/accr-10130>
- Duarte, F. C. L., Girão, L. F. A. P. & Paulo, E. (2017). Assessing Linear Models of Value Relevance: Do They Capture What They Should? *Revista de Administração Contemporânea*, 21, pp. 110. DI: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2017160202>
- Easley, David; O'hara, Maureen, (2004). Information and the cost of capital. *The Journal of Finance*, 59(4), pp. 1553-1583. DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.2004.00672.x>
- Gatsios, R. C. (2013). *Acurácia e dispersão das estimativas dos analistas no mercado de capitais brasileiro: impacto da adoção do padrão IFRS sobre a qualidade preditiva da informação contábil*. Dissertação de Mestrado em Ciências Contábeis Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, SP, Brasil. Recuperado em 15 de março, 2018, de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-12022014-172732/>
- Girão, L.F.A.P. *Competição por informações, ciclo de vida e custo do capital no brasil*. Tese de Doutorado Programa MultiInstitucional e Inter-Regional de PósGraduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, da Universidade Federal da Paraíba e da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasília, DF, Brasil. Recuperado em 15 de março, 2018, de <http://repositorio.unb.br/handle/10482/21143>.
- Hamers, L. J. P. (2017). *The role of firm life cycle in the functioning of capital markets*. Maastricht: Datawyse / Universitaire Pers Maastricht. Recuperado em 15 de março, 2018, de <https://cris.maastrichtuniversity.nl/portal/files/7345299/c5580.pdf>

- Hribar, P., & Yehuda, N., (2015). The mispricing of cash flows and accruals at different lifecycle stages. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), pp.1053-1072. doi: <http://dx.doi.org/10.1111/1911-3846.12117>
- Jiao, T.; Koning, M.; Mertens, G. & Roosenboom, P. (2011). Mandatory IFRS adoption and its impact on analysts' forecasts. *International Review of Financial Analysis*, 21 (1), pp. 6-56. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2011.05.006>
- Jiang, H.; Habib, A. & Gong, R. (2015). Business Cycle and Management Earnings Forecasts. *A Journal Accounting, Finance and Business Studies – ABACUS*, 51(2), pp. 279-310. doi: <http://dx.doi.org/10.1111/abac.12047>
- Koh, S.; Dai, L. & Chang, M. (2015). Financial Distress: Lifecycle and corporate restructuring. *Journal of Corporate Finance*, 33, pp.19-33. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.04.004>
- Lonkani R. & Firth. M. (2005). The Accuracy of IPO Earnings Forecastss in Thailand and Their Relationships With Stock Market Valuation. *Journal of Accounting and Busieness Research*, 35, pp. 267-286. doi: <http://dx.doi.org/10.1080/00014788.2005.9729991>
- Lima, A. S.; Carvalho, E.V.A; Paulo, E. & Girão, L.F.A.P. (2015). Estágios do Ciclo de Vida e Qualidade das Informações Contábeis no Brasil, *RAC*, 19(3), pp.398-418. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac20151711>
- Martinez, A. L. (2004). *Analisando os analistas: estudo empírico das projeções de lucros e das recomendações dos analistas de mercado de capitais para as empresas brasileiras de capital aberto*. Tese de doutorado em Administração, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 15 de março, 2018, de <http://hdl.handle.net/10438/2464>
- Martinez, A.L. & Dumer, M.C.R. (2014). Adoption of IFRS and the Properties of Analysts' Forecasts: The Brazilian Case. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 8(20), pp. 3-16. doi: <http://dx.doi.org/10.11606/rco.v8i20.55459>
- Miller, D. & Friesen, P. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Manag. Sci.*, 30, pp. 1161-1183. doi: <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.30.10.1161>
- Moses, O. D. (1990). On Bankruptcy Indicators From Analysts' Earnings Forecasts. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 5(3).
- Mueller, D. C. (1972). A life cycle theory of the firm. *Journal of Industrial Economics*, 20 (3), pp. 199- 219. doi: <http://dx.doi.org/10.2307/2098055>
- Myring, M. & Wrege, W. (2009). Analysts' Earnings Forecast Accuracy and Activity: A Time-Series Analysis. *Journal of Business & Economics Research*, 7(5), pp. 87-96. doi: <http://dx.doi.org/10.19030/jber.v7i5.2295>
- Ohlson, J. A. & Kim, S. (2015). Linear valuation without OLS: the theil-sen estimation approach. *Review of Accounting Studies*, 20(1), pp. 395-435. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s11142-014-9300-0>
- Park, Y. & Chen, K. H. (2006). The effect of accounting conservatism and life-cycle stages on firm valuation. *Journal of Applied Business Research*, 22(3), pp.75-92. doi: <http://dx.doi.org/10.19030/jabr.v22i3.1428>
- Pessotti, T. (2012). *Impacto da convergência às normas internacionais de contabilidade sobre a acurácia dos analista do mercado de capitais brasileiro*. Dissertação de Mestrado Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, ES, Brasil. Recuperado em 15 de março, 2018, de http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Tiago%20Jos%C3%A9%20Pessotti.pdf
- Sareban, M.R. & Ashtab, A. (2008). Determinants of earnings forecast errors in newly listed firms on Tehran Stock Exchange. *Iranian Journal of Humanities and Social Sciences*, 28, pp. 55-76.
- Sun, B., Carrete, L. S. & Tavares, R. (2017). Impact of Sell-Side Recommendation Reports On Stock Returns. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 5(3). doi: <http://dx.doi.org/10.18405/recfn20170302>

Diretrizes aos Autores

1. Regras para submissão de artigos

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

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

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

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

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

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

2. Conteúdo e formatação dos artigos

Para submissão, os artigos devem conter:

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

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

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

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

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

Palavras-chave: Educação; Pesquisa; Contabilidade.

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

3. Tabelas e Figuras¹

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

3.1 Tabelas

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

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

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

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

3.2 Figuras

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

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

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

4. Citações e Referências

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