

Editorial

A RELEVÂNCIA (DES) PERCEBIDA DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL

Ricardo Rocha de Azevedo

E-mail: ricardo.azevedo@ufu.br

Professor na FACIC, Universidade Federal de Uberlândia (UFU)
Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela FEARP-USP (2016)
Mestrado em Controladoria e Contabilidade pela FEARP-USP (2014)
<https://orcid.org/0000-0001-6302-0760>

Rafael Borges Ribeiro

E-mail: rafael@ufu.br

Professor na Universidade Federal de Uberlândia
Doutor em Ciências Contábeis, área de concentração - Controladoria pela Universidade Federal de Uberlândia - UFU (2020)
Mestre em Administração de Empresas, com ênfase em Gestão Financeira e Controladoria (2014) - UFU

1. PREÂMBULO

Tem sido recorrente a publicação de pesquisas que investigam aspectos associados à importância e à utilidade da informação contábil. Essa discussão não é nova na contabilidade (Alijarde, 1997), mas ainda é atual e restam pontos a serem resolvidos. Em geral, as pesquisas avaliam a importância pela forma como a informação contábil é utilizada pelos seus diversos usuários, tanto em contextos do setor público (Setyaningruma, Siswantorob & Darmastutic, 2020; Giacomini, 2020), quanto no setor privado (Christensen, Nikolaev, & Wittenberg-Moerman 2016; Azar, Zakaria & Sulaiman, 2019; Zhang & Zhang, 2020).

O uso da informação contábil parece variar de acordo com o tipo de transação analisada e o ambiente envolvido. Primeiro, no setor público, uma ampla literatura vem questionando o uso da informação contábil, como no caso de Portugal, em que os políticos apenas utilizam a informação contábil ocasionalmente, por entenderem que esse tipo de informação é muito técnica e complexa (Jorge et al., 2019). Apesar da necessidade de avanços, a informação contábil é amplamente utilizada para avaliação fiscal dos governos (Irwin & Moretti, 2020). Nessa mesma linha, as pesquisas têm discutido qual é a melhor base de mensuração contábil com vistas a oferecer aos cidadãos uma melhor compreensão e utilidade (Ehalaiye, Redmayne, & Laswad, 2020; Zhang & Zhang, 2020). Até mesmo a utilidade da informação contábil extraída a partir de demonstrativos contábeis preparados com base em regime de competência tem sido questionada (Efendi, Dewi, & Gamayuni, 2018), no caso dos Governos Locais.

Segundo, no lado do setor privado, a informação contábil tem sido apontada como útil para facilitar as transações entre provedores de capital e empresas (Christensen, Nikolaev, & Wittenberg-Moerman 2016). Mas tem sido amplamente discutida na literatura qual é a relevância da informação contábil no mercado de capitais, tendo como foco o seu uso por especialistas e investidores (Azeem & Kouser, 2011), credores (Fuji & Slomski, 2003), ou discussões sobre a qualidade da informação contábil (Gonçalves & Lemes, 2018; Azar, Zakaria & Sulaiman, 2019).

Assim, a utilidade da informação contábil (Ouda & Klischewski, 2019; Bhatia, & Mulenga, 2019) mostra-se como um dos elementos principais nas diversas pesquisas, assim como é apresentada como um elemento essencial na estrutura conceitual da contabilidade, comum às duas áreas (pública e privada). Ou seja, a informação contábil não é desenvolvida por si só, mas para que exerça influência e tenha utilidade para os usuários.

O objetivo desse texto em formato de reflexão não é propor uma “defesa” da informação contábil como se fosse um projeto corporativo profissional, mas sim, levantar questões que podem indicar pistas que em muitos cenários, a informação contábil não esteja sendo utilizada e, conseqüentemente, seus usuários podem não perceber a sua utilidade ou relevância, pois essa informação não se caracteriza necessariamente como uma informação contábil. Para atender a esse objetivo, essa reflexão apresenta e discute o uso da informação contábil em um contexto específico, que trata o seu uso nos processos de licitação pública no Brasil.

2. INFORMAÇÃO CONTÁBIL NAS LICITAÇÕES PÚBLICAS

As licitações públicas no Brasil perfazem em um tema relevante e desafiador para a administração pública brasileira. O volume de recursos públicos que é processado por meio de licitações representa 13,5% do Produto Interno Bruto (PIB) (Brasil, 2019) e as descontinuidades de contratos entre a administração pública e as empresas privadas são expressivas e estão presentes por todo o país (TCU, 2020).

A quantidade de empresas que firmaram contrato com a administração pública no Brasil e que posteriormente foram punidas por inidoneidades de contratos no período de 2016 a 2019 cresceu em média 200% ao ano (Transparência, 2020). Especificamente em relação à São Paulo (SP), estado que processa o maior volume financeiro de licitações do país, este detém quantidade elevada de descontinuidades de contratos, conforme levantamento desenvolvido pelo

Tribunal de Contas do Estado (TCE-SP, 2020). Tal levantamento constatou que dentre as principais causas de obras paralisadas ou abandonadas, as questões financeiras das empresas também perfazem em um motivo importante, representando cerca de 17% do total (TCE-SP, 2020).

Nas licitações públicas, o uso da informação contábil torna-se relevante, pois as partes interessadas (administração pública e empresas privadas) se relacionam em um ambiente de assimetria informacional, pois, além de terem interesses distintos, *a priori* o ente público não conhece as informações das empresas que têm interesse em participar das licitações. Desse modo, a Lei Nº 8.666, de 21 de junho de 1993, conhecida como lei de licitações, criou as fases de habilitação e qualificação com o objetivo de verificar a capacidade técnica, legal e econômico-financeira das empresas em cumprir com o objeto contratual nos processos licitatórios (Brasil, 1993).

Apesar da etapa de qualificação econômico-financeira (QEF) ser fundamentada em informações contábeis, há evidências que ela tem sido utilizada apenas para cumprir com os ritos legais como forma de obter *compliance* processual (Ribeiro, 2020). Este fato pode trazer implicações negativas para a administração pública, pois as empresas podem ser selecionadas mesmo sem ter condições para cumprir com o objeto licitado. Os motivos que fazem com que a informação contábil exigida na etapa de qualificação econômico-financeira não seja utilizada de forma adequada nas licitações se relacionam com a percepção de falta de legitimidade da própria informação contábil pelos atores que a utilizam.

A legitimidade normativa (chamada de '*normativity*' pela literatura) é caracterizada por uma condição ou situação de uma norma resultante da concordância voluntária de seus usuários aos valores e propriedades da mesma, pois acreditam que foram criadas e estão alinhadas segundo princípios e métodos aceitos por eles (Franck, 1990). Esta definição implica que as propriedades da norma são mais importantes que a sua autoridade coercitiva (Franck, 1990), pois os atores atenderiam à regra presente na norma mesmo com ausência de coerção.

Em suma, a regra presente em uma norma deve ser vista como legítima pelos atores, para que seja seguida sem a necessidade de coerção. Para que isso ocorra, a norma deve principalmente: (i) apresentar uma mensagem clara; (ii) deve ter aderência com as demais regras vigentes, evitando conflitos na aplicação; (iii) deve ser aplicada de forma coerente pelos *stakeholders* que têm mandato legal para exigir conformidade, e por fim, (iv) deve ser claramente validada pelos *stakeholders* que possuem *pedigree*, ou seja, mandato social para exercer uma validação simbólica ao seu conteúdo (Franck, 1990).

A aplicação dessa abordagem teórica no contexto analisado de licitações públicas pode ser útil para entender a baixa utilização da informação contábil como fonte de decisão, mesmo que a legislação exija apresentação e análise de informações financeiras das empresas como condição para participação no certame. Nesse contexto, os usuários não veriam a regra presente na norma de licitações como legítima em função de três fatores principais: (i) entendimentos generalizados de que uma etapa de qualificação econômico-financeira mais criteriosa poderia cercear a competitividade e ofuscar o princípio da Isonomia; (ii) a ausência das características qualitativas preconizadas pelo Pronunciamento Técnico CPC - 00 Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro, nas informações contábeis utilizadas nos processos; e (iii) a falta de qualificação técnica e atribuição de responsabilidades aos profissionais envolvidos na etapa de QEF (Ribeiro, Miranda & Azevedo, 2020).

Como discutido, para ser vista como legítima, a regra presente em uma norma deve estar livre de conflitos com outras normas. Porém, no processo de compras públicas existe um claro *tradeoff* entre os dois princípios: Isonomia e Vantajosidade, em que a Isonomia discute que todas as empresas devem ter iguais condições de participação na licitação, e a Vantajosidade traz que a proposta mais vantajosa para a Administração Pública deve prevalecer. A aplicação da Isonomia tem sido preponderante nos processos licitatórios em detrimento da Vantajosidade, o que impede que a etapa de QEF seja mais criteriosa e consistente, além de provocar distanciamento substancial em relação às normas contábeis, tais como a estrutura conceitual (CPC 00, 2019), as resoluções do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e a literatura contábil. Desse modo, a relevância da informação contábil passa a ser ofuscada em função de seu cerceamento implícito na legislação e, conseqüentemente, o seu papel de reduzir a assimetria informacional acaba não sendo cumprido.

A Vantajosidade nas contratações deveria ser parâmetro para todo o ciclo da contratação e não apenas refletida em uma percepção imediata ou focada no menor preço. A Vantajosidade deveria contemplar outros critérios, tais como o histórico da empresa, a qualidade dos materiais a serem empregados nos casos de contratação de serviços, durabilidade e gastos com manutenção e depreciação, analogamente aos entendimentos do conceito do *Value for Money* recomendado pelas diretrizes da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OECD (2019) para as contratações públicas. Assim, a aplicação da Isonomia não seria prejudicada, mesmo quando existissem critérios legais diferenciadores, tais como exigências de qualificação econômico-financeira mais criteriosas, mas sempre observando a proporcionalidade e relação com o objeto licitado.

A falta de aderência entre as exigências da etapa de QEF e as características qualitativas da informação contábil (CPC 00) pode contribuir para que os *stakeholders* percebam a informação contábil com baixa legitimidade, sendo que as principais incongruências são: (i) vedação de exigências de indicadores de rentabilidade; (ii) exigência de valores mínimos e padronizados para os indicadores econômico-financeiros; (iii) indicadores econômico-financeiros inadequados ou insuficientes, além de não considerarem parâmetros setoriais; (iv) ausência de auditoria nas demonstrações contábeis; (v) falta de transparência e publicidade das demonstrações contábeis; (vi) possibilidade de apresentação de demonstrações contábeis defasadas; e (vii) falta de servidores capacitados (Ribeiro, Miranda & Azevedo, 2020).

A literatura contábil (Kanitz, 1978; Pereira & Martins, 2015) evidencia que construtos relacionados à rentabilidade e a lucratividade são relevantes para a análise de previsão de insolvência das empresas, portanto a vedação de exigência de indicadores de rentabilidade, faturamento ou lucratividade reduz a capacidade de avaliação da situação financeira dos contratados. Empresas com prejuízos relevantes e potencialmente incapazes de manter liquidez no curto prazo são habilitadas sem nenhuma afronta à legalidade do certame, pois a legislação impede que sejam verificados indicadores relacionados a rentabilidade.

A legislação exige que os indicadores econômico-financeiros sejam maiores que 1 (um), no entanto esta padronização é considerada inadequada e insuficiente por não manter relação com o objeto da licitação (se obras ou serviços), bem como por não considerar os parâmetros setoriais para o estabelecimento das exigências. Por um lado, é comum que servidores de órgãos contratantes percebam indícios de gerenciamento de resultados e fraudes nas demonstrações contábeis das empresas com interesses em participar das licitações. Por outro lado, os contadores de escritórios de contabilidade que preparam as demonstrações contábeis para as empresas, também ficam sujeitos as demandas de seus clientes, que muitas vezes se deparam com situações que podem extrapolar os limites da ética contábil, tais como os pedidos de manipulações e gerenciamento das demonstrações contábeis com objetivos de atenderem as exigências dos editais de licitação. Em muitas situações os índices são calculados com base em demonstrações que não retratam a realidade econômica de modo fidedigno, em função de serem incompletas, não contêm todas as informações necessárias para a compreensão dos fenômenos (faltam notas explicativas, demonstrações como fluxo de caixa etc.), bem como não são neutras ou isentas de erros em função da falta de imparcialidade no cálculo dos índices e pela constatação de indicadores fora dos parâmetros da realidade. Além disso, a legislação permite a apresentação de demonstrações contábeis defasadas em até 16 (dezesesseis) meses, fato que prejudica a utilidade da informação contábil (Ribeiro, 2020).

Em função da maioria das empresas que participam das licitações serem de capital fechado, a questão da ausência de auditoria e a não publicidade das demonstrações contábeis das empresas podem refletir em baixa credibilidade da norma pelos *stakeholders*, principalmente dos órgãos contratantes, os quais relatam baixa confiança nas informações contábeis apresentadas pelas empresas. A falta do atendimento à característica qualitativa de capacidade de verificação prejudica a possibilidade de que as informações contábeis representem de forma fidedigna os fenômenos econômicos que pretendem evidenciar (CPC-00).

Outro aspecto importante consiste na execução da etapa de qualificação econômico-financeira. Na maioria dos casos, os agentes públicos que realizam a etapa de QEF, não detêm conhecimentos de contabilidade, não sabendo, assim, operacionalizar tecnicamente a análise das demonstrações contábeis, deixando o processo de seleção pouco eficaz. A própria falta de profissionais adequados para avaliar a etapa de QEF é uma evidência da falta de legitimidade percebida da informação contábil, pois os órgãos não veem a necessidade de organizar suas equipes.

As normas para serem percebidas como legítimas por seus usuários tem que atender a três características: determinação, validação simbólica, coerência e adesão (Franck, 1990). A legislação de licitações não se atém de forma plena ao atributo pois existem trechos na norma que são imprecisos e não indicam mecanismos para conferência da relação de contratos das empresas, bem como exige índices padronizados e sem relação com os parâmetros setoriais. Além disso, a norma não justifica ou expõe os motivos da vedação dos índices de rentabilidade e também não determina ou indica os responsáveis pela análise da etapa de QEF, ou eventuais sanções.

A propriedade de coerência também encontra dificuldades, pois há baixa conexão entre a etapa de QEF com outras normas, tais como, as características qualitativas da informação contábil, a literatura contábil e a resolução do CFC (prerrogativas profissionais para se realizar análise econômico-financeira das empresas). Outro motivo que enseja falta de coerência consiste na falta de alinhamento entre o propósito da norma e as exigências para se alcançá-la. Segundo Franck (1990), uma norma muito específica e que não se alinha aos padrões existentes para determinado assunto não passa pelo teste de generalização coerente. A adesão ou a concordância generalizada é um fator essencial à legitimidade.

Outro ponto fundamental consiste em aumentar o compartilhamento de informações das empresas entre os entes federativos, com o objetivo de estabelecer mecanismos de conferência das informações prestadas pelas empresas, possibilitando assim, além de maior fidedignidade da informação contábil, maior tempestividade e transparência.

Portanto, as evidências apontam que parte das discontinuidades de contratos causados por problemas financeiros das empresas contratadas poderiam ser evitados por meio de uma etapa de qualificação econômico-financeira mais criteriosa em que a relevância da informação contábil seja percebida por seus usuários em função de sua legitimidade.

3. DISCUSSÃO E PESQUISAS FUTURAS: POR ONDE AVANÇAR

O cenário discutido apresenta a utilização pelos governos de informações econômicas de empresas que pretendem participar de processos licitatórios (não chamadas de informações contábeis propositalmente), cujas informações apresentadas não conseguem representar o seu retrato econômico. Assim, esse tipo de informação acaba

sendo utilizado mais para legitimar processos de licitação (seja de forma intencional ou não) do que para instrumentalizá-los. Isso aumenta a vulnerabilidade do setor público, ao permitir transferência de parte da produção de serviços públicos para empresas com risco de não cumprimento contratual.

No cenário apresentado, a informação contábil parece ser utilizada em determinados momentos e em determinadas condições. Por exemplo, em certos processos licitatórios, a informação contábil é utilizada, e empresas são eliminadas da participação do certame de licitação. Porém, em outros, ela perde sua relevância, sendo aceitas informações inconsistentes, que mesmo assim são utilizadas. Esses dois cenários indicam que a informação contábil é útil e pode exercer influência, pelo menos nos casos em que ela é efetivamente exigida e utilizada.

O que o contexto demonstra é que não basta que seja realizada a edição de uma legislação ou norma infralegal com determinado tipo de controle e aguardar o tempo para que uma curva de aprendizado resolva a questão, amadurecendo sua utilização. Tampouco não basta apenas garantir a existência de recursos, como equipes ou *softwares*. É necessário que a regra seja “aceita socialmente” e prontamente replicada. O caminho para que isso ocorra é por meio de uma clara validação pelos *stakeholders* que possuem mandato legal para isso, o que lhes confere um papel (ou *pedigree*, como discutido por Franck, 1990) com autoridade para interpretar. Os atores no campo observam como os *stakeholders* com *pedigree* se comportam em relação à norma. Se for verificado pelos atores que esses *stakeholders* não validam (ou legitimam) a regra, essa tende a tornar-se apenas cerimonial, e sua elaboração apenas por *compliance* acaba tornando-se a nova realidade social.

Com o tempo, essa nova realidade (uso da informação apenas como *compliance*) acaba tornando-se realidade objetiva para os atores, o que torna “normal” a utilização da informação econômica distorcida em lugar de uma informação contábil capaz de ser útil para os usuários. E como esse modelo é prontamente replicado para os demais atores, em um processo natural de *turnover* e equipes nas organizações, o processo alterado passa a se perpetuar, pois os novos membros das equipes tendem a continuar a desenvolver as mesmas práticas.

Nesse ponto é relevante resgatar que, pela lente da teoria sociológica institucional, o *turnover* das equipes facilitaria uma mudança, pois os novos membros chegariam com maior reflexividade, abrindo espaço para mudança das práticas já institucionalizadas (Greenwood et al., 2008; Azevedo et al., 2019). Porém, mesmo com atores reflexivos, a mudança ocorreria apenas caso uma nova prática a ser adotada tivesse validação social, o que não parece ser o caso do contexto discutido.

O uso de informações econômicas utilizadas no lugar da informação contábil em determinados processos gera um efeito de circularidade: na medida em que essa informação passa a não fazer diferença nos processos em que deveria ser útil, uma construção social começa a ser criada e fortalecida, aceitando que a “culpa” é da própria informação contábil, o que por consequência amplia ainda mais a sua utilização cerimonial. Ou seja, a informação utilizada não gera utilidade (por não ser completa), e assim, a conclusão é que podem ser aceitas apenas informações que emulam a informação contábil. Então, a exigência de informação contábil fidedigna começa a ser vista como ‘*red tape*’, ou burocracia desnecessária, pois geraria custos desnecessários.

A baixa validação (ou mesmo a sua ausência) pelos *stakeholders* pode afetar a adoção de reformas contábeis, como a introdução das *International Financial Reporting Standards* (IFRS) ou *International Public Sector Accounting Standards Board* (IPSAS), dado que os atores tendem a observar atentamente como os ‘*stakeholders* com poder’ se comportam frente a uma nova regra normativa. A abordagem de baixa legitimidade da norma proposta por Franck (1990) tem sido utilizada como forma relevante de explicações para entender por que novas práticas não emergem. Como exemplos recentes cita-se Brusca et al., (2018) em uma análise de adoção de relatórios consolidados em países da Europa, Azevedo e Aquino (2019) em um experimento sobre adoção de um novo relatório de planejamento de resultados no Brasil, e Ribeiro (2020), Miranda e Azevedo (2020) em uma análise sobre o uso da informação contábil em processos licitatórios. O mesmo efeito pode estar afetando a adoção de novos relatórios, novos controles, o que parece abrir espaço para pesquisas com esse tipo de abordagem teórica.

A ausência de validação de uma norma pelos *stakeholders* que possuem mandato social para isso pode ser uma das causas para atrasos e resistências na adoção de novas práticas, assim como as demais condições para que uma regra presente em uma norma conquiste o grau de legitimidade discutidas no texto. Da mesma forma, os *stakeholders* condutores das mudanças devem evitar conflitos entre eles no processo de validação, diminuindo assim as incertezas e aumentando a propensão à adoção das novas práticas (Azevedo & Aquino, 2019).

Essa discussão abre amplo espaço para um novo foco para as pesquisas sobre utilidade da informação contábil. Nos diversos cenários investigados, as pesquisas devem passar a considerar *em que condições* as informações contábeis não são utilizadas ou não produzem informação útil para a tomada de decisão. Em muitos cenários analisados pelas pesquisas, o mesmo efeito tratado nas discussões do presente artigo (baixa legitimidade da norma) pode estar ocorrendo, e a informação analisada pode não ser a informação contábil, pois para ser assim caracterizada a informação precisa ser *fidedigna*. Usando a linguagem da estrutura conceitual contábil, deve ser “completa, neutra e isenta de erros”.

Assim, apesar de relevantes, as pesquisas sobre utilidade da informação contábil precisam ir além, buscando entender *como e por que* ocorre uma eventual baixa utilização da informação, não se limitando a mostrar *o que e como* ocorre, usando os termos discutidos por Whetten (2003).

REFERÊNCIAS

- Aljarde, M. I. B. (1997). the Usefulness of Financial Reporting in Spanish Local Governments. *Financial Accountability & Management*, 13(1), 17–34.
- Azar, N., Zakaria, Z., & Sulaiman, N. A. (2019). The Quality of Accounting Information: Relevance or Value-Relevance? *Asian Journal of Accounting Perspectives*, 12(1), 1-21. <https://doi.org/10.22452/AJAP.vol12no1.1>
- Azeem, M., & Kouser, R. (2011). International accounting standards and value relevance of book value and earnings: Panel study from Pakistan. *International Journal of Contemporary Business Studies*, 2(9), 18–35.
- Azevedo, R. R. de, & Aquino, A. C. B. de. (2019). An experimental analysis on normativity in an accountability overload context. In *EGPA Annual Conference*. Belfast.
- Azevedo, R. R. de, & Aquino, A. C. B. de. (2019). Eu resisto, eu Postergo, eu Aceito: Efeitos da Complexidade Institucional na Adoção de Novas Práticas de Reporting em Municípios. In *XIX USP International Conference in Accounting*. São Paulo/SP.
- Azevedo, R. R. de, Lino, A. F., & Diniz, J. A. (2019). Efeitos da rotatividade de pessoal sobre práticas contábeis em municípios. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 13(e144691). <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2019.144691>
- Bhatia, M., & Mulenga, M. J. (2019). Value Relevance of Accounting Information: A Review of Empirical Evidence across Continents. *Jindal Journal of Business Research*, 8(2), 179-193. <https://doi.org/10.1177/2278682118823307>.
- Brasil (1993). *Lei nº 8.666*, de 21 de Junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. Disponível em <<https://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 02 de Março de 2020.
- Brusca, I., Grossi, G., & Manes-Rossi, F. (2018). Setting consolidated reporting standards for local government. *Public Money & Management*, 38(7), 483–492. <https://doi.org/10.1080/09540962.2018.1524199>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2019). Pronunciamento Contábil Básico (R2) Estrutura Conceitual Relatório Financeiro. Disponível em < [http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf). Acesso em 20 de março de 2020.
- Christensen, H. B., Nikolaev, V. V., & Wittenberg-Moerman, R. (2016). Accounting Information in Financial Contracting: The Incomplete Contract Theory Perspective. *Journal of Accounting Research*, 54(2), 397–435. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12108>
- Efendi, R., Dewi, F. G., & Gamayuni, R. R. (2018). Usefulness Analysis Of Accrual Based Accounting Information On Local Government Financial Statement: A Qualitative Study. *International Journal of Scientific & Technology Research*, 7(11), 10–21.
- Ehalaiye, D., Redmayne, N. B., & Laswad, F. (2020). Does accounting information contribute to a better understanding of public assets management? The case of local government infrastructural assets. *Public Money & Management*, 1–11. <https://doi.org/10.1080/09540962.2020.1719669>
- Franck, T. (1990). *The Power of Legitimacy Among Nations*. Oxford University Press. New York.
- Fuji, A. H., & Slomski, V. (2003). Subjetivismo responsável: necessidade ou ousadia no estudo da contabilidade. *Revista Contabilidade & Finanças*, 33, 33–44. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772003000300003>
- Giacomini, D. (2020). Use of accounting information by mayors in local governments. *International Journal of Public Administration*, 43(4), 341-349. <https://doi.org/10.1080/01900692.2019.1636392>
- Gonçalves, W. D. B., & Lemes, S. (2018). A relação dos gastos com P&D com a qualidade da informação contábil. *Contabilidade Vista & Revista*, 29(2), 68-95. <https://doi.org/10.22561/cvr.v29i2.3970>.
- Greenwood, R., Oliver, C., Sahlin, K., & Suddaby, R. (2008). Introduction. In: Greenwood, R; Oliver, C., Sahlin, K. & Suddaby, R. (Orgs.), *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism* (p. 1–46). Londres: Sage.
- Irwin, T., & Moretti, D. (2020). Can subnational accounting give an early warning of fiscal risks? *OECD Journal on Budgeting*, 20(2), 27–66. <https://doi.org/10.1787/be73a937-en>
- Jorge, S. M. F., Jesus, M. A. J. de, & Nogueira, S. P. (2019). The use of budgetary and financial information by politicians in parliament: a case study. *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 31(4), 539–557. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-11-2018-0135>.
- OECD. (Organisation For Economic Co-Operation and Development). (2019). *Public Procurement*. Disponível em: <<https://www.oecd.org/governance/public-procurement>>. Acesso em: 15 dez.2019.
- Ouda, H. A., & Klischewski, R. (2019). Accounting and politicians: a theory of accounting information usefulness. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-10-2018-0113>
- Ribeiro, R. B. (2020). A baixa legitimação da informação contábil nos processos de licitação pública. *Tese de Doutorado*. Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia/MG. Disponível em: < <https://repositorio.ufu.br/handle/123456789/29543>>. Acesso em: out/2020.
- Ribeiro, R.B., Miranda, G.J. & Azevedo, R.R. de (2020). A baixa legitimação da qualificação econômico-financeira (QEF) percebida pelos stakeholders nas licitações públicas. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 13(3).

Setyaningruma, D., Siswantorob, D., & Darmastutic, D. (2020). Factors Affecting the Usefulness of Governments' Financial Statements in Indonesia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 12(4), 117-134.

Tribunal de Contas do Estado de São Paulo. TCE-SP (2020). *Painel de Obras Paralisadas*. São Paulo. Disponível em <https://paineldeobras.tce.sp.gov.br/pentaho/api/repos/%3Apublic%3AObra%3Apainel_obras.wcdf/generatedContent?userid=anony&password=zero>. Acesso em 05 Jan.2020.

Tribunal de Contas da União. TCU (2020). *Fiscoobras 2019*. Brasília. Disponível em https://portal.tcu.gov.br/data/files/B1/76/52/F8/17DEF610F5680BF6F18818A8/Fiscoobras_2019.pdf. Acesso em 02 de Julho de 2020.

Whetten, D. A. (2003). O Que Constitui Uma Contribuição Teórica? *RAE*, 43(3), 69–73.

Zhang, I., & Zhang, Y. (2020). Discussion of “The Effect of Fair Value Accounting on the Performance Evaluation Role of Earnings”. *Journal of Accounting and Economics*, 101343. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2020.101343>.