

Uma publicação do



RMC, Revista Mineira de Contabilidade,
Belo Horizonte, v. 20, n. 3, setembro/dezembro 2019
<http://revista.crcmg.org.br>
ISSN: 2446-9114



RMC

Revista Mineira de Contabilidade
Journal of Accounting of Minas Gerais



Monumento em Homenagem ao Trabalhador Rural, Guaxupé - MG

| Conformidade inicial das Normas de Contabilidade aplicadas ao setor público no Brasil

| A influência do nível de transparência da gestão pública na quantidade de *disclosure* informacional dos municípios capixabas

| Motivação dos mestrandos em Ciências Contábeis para a realização do doutorado: uma análise a partir da Escala de Motivação Acadêmica (Ema)

| *Enterprise Risk Management* e o desempenho empresarial: uma perspectiva contingencial

| Práticas de Contabilidade Gerencial adotadas por subsidiária brasileira de indústria alemã de grande porte

| Efeito da motivação dos acadêmicos de Ciências Contábeis sobre as estratégias de aprendizagem adotadas por eles: estudar ou compreender?

| Política de dividendos e desempenho econômico-financeiro: um estudo nas companhias do Estado de Minas Gerais

REVISTA MINEIRA DE CONTABILIDADE

Periodicidade quadrimestral

Volume 20, n.º 3, Setembro/Outubro/Novembro/Dezembro de 2019

ISSN 2446-9114

CRCMG

Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais

Rua Cláudio Manoel, 639, Savassi - Cep 30140-105

BH/MG - Tel: (31) 3269-8400 - E-mail: rcrcmg@crcmg.org.br

Edição: Fernanda Oliveira - MG 06298 JP

Redação: Déborah Arduini - MG 15468 JP

Assistente Editorial: Suellen Teixeira de Paula

Diagramação: Phábrica de Produções

Capa: Carlos Henrique Gabriel

E-mail: revista@crcmg.org.br

Os conceitos emitidos em artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores. As matérias desta revista podem ser reproduzidas, desde que citada a fonte.

CORPO DIRETIVO**Presidente do CRCMG**

Rosa Maria Abreu Barros, Brasil

Comitê de Política Editorial

Prof. Dra. Virginia Granate Costa Sousa, ISCA/UA, Portugal; Prof. Dr. Alexandre Bossi

Queiroz, Brasil; Prof. Dr. Ilirio José Rech, Universidade Federal de Goiás (UFG), Brasil;

Prof. Dr. José Elias Feres de Almeida, Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes),

Brasil; Prof. Dr. Josediton Alves Diniz, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), Brasil;

Prof. Dr. Manoel Raimundo Santana Farias, Universidade Federal do Pará (UFPA), Brasil;

Prof. Dra. Kelly Cristina Múcio Marques, Universidade Estadual de Maringá (UEM),

Brasil; Prof. Dra. Sheizi Calheira Freitas, Universidade Federal da Bahia (UFBA), Brasil

Editora

Prof. Dra. Edvalda Araújo Leal, Universidade Federal de Uberlândia (UFU), Brasil

Editores Adjuntos

Prof. Dr. Gilberto José Miranda, Universidade Federal de Uberlândia (UFU), Brasil; Prof. Dr.

Dra. Rosimeire Pimentel Gonzaga, Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes), Brasil;

Prof. Dra. Náblia de Araújo Santos, Departamento de Administração e Contabilidade

Universidade Federal de Viçosa (UFV), Brasil; Prof. Msc. Oscar Lopes da Silva, Centro

Universitário Unifacig, Brasil; Prof. Dr.ª. Bruna Camargos Avelino, Universidade Federal

de Minas Gerais (UFMG)

Corpo Editorial Científico

Prof.ª. Dra. Márcia Athayde, Universidade Federal do Pará (UFPA), Brasil; Prof.ª. Dra.

Márcia Maria dos Santos Bortolucci Espejo, Universidade Federal do Paraná (UFPR),

Brasil; Prof.ª. Dra. Patricia de Souza Costa, Universidade Federal de Uberlândia,

Faculdade de Ciências Contábeis, Brasil; Prof. Msc. Renato Ferreira Leitão Azevedo,

Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi) Brasil &

University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC), EUA; Prof. Dr. Romualdo Douglas

Colauto, Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil; Prof. Dr. Valcemiro Nossa,

FUCAPE Business School, Brasil; Prof.ª. Dra. Vilma Geni Slomski, Fundação Escola

de Comércio Álvares Penteado (FECAP), Brasil; Prof.ª. Dra. Xiomara Esther Vásquez

Carranza, Universidad de Granma (UDG), Cuba

Avaliadores Ad Hoc - RMC Ano 2019

Prof.ª. Dra. Katia Abbas, Prof. Dr. Benjamin Cristobal Mardine Acuña, Prof. Msc. José

Hilton Santos Aguiar, Prof.ª. Dra. Roberta Carvalho Alencar, Prof.ª. Dr.ª. Patricia Romualdo

de Almeida, Prof.ª. Msc. Diana Lúcia de Almeida, Prof. Dr. José Elias Feres Almeida, Prof.

Dra. Neirlaine Silva de Almeida, Prof.ª. Dra. Stella Maris Lima Altoé, Prof.ª. Msc. Risolene

Risolene Alves de Macena Araújo, Prof.ª. Dr.ª. Juliana Ventura Amaral, Prof. Dr. Hugo Dias

Amaro, Prof. Msc. Antônio Baão de Amorim, Prof.ª. Msc. Fabiana de Oliveira Andrade,

Prof.ª. Dra. Edicreia dos Andrade dos Santos, Prof.ª. Msc. Edenise Aparecida dos Anjos,

Prof.ª. Msc. Daniela Araújo dos Anjos, Prof.ª. Dra. Marcielle Anzilago, Prof. Msc. Wagner

Alves Arantes, Prof.ª. Msc. Silvana Arantes, Prof.ª. Msc. Juliana Gonçalves de Araújo, Prof.

Dr. Kleber Domingos de Araújo, Prof.ª. Dra. Tamires Sousa Araújo, Prof. Msc. Ronaldo

José Régio de Araújo, Prof.ª. Dra. Márcia Athayde, Prof. Dr. Ewerton Alex Avelar, Prof. Msc.

Yuri Gomes Paiva Azevedo, Prof. Dr. Renato Ferreira Leitão Azevedo, Prof.ª. Msc. Josilene

da Silva Barbosa, Prof. Dr. João Estevão João Estevão Barbosa Neto, Prof. Dr. Geraldo

Magela Jardim Barra, Prof. Msc. Rosa Maria Abreu Barros, Prof.ª. Msc. Lis Daiana Bessa

Taveira, Prof. Msc. Elenildo Santos Bezerra, Prof.ª. Dr.ª. Márcia Bianchi, Prof. Msc. Danilo

Lacerda Borges, Prof. Dr. Sandro César Bortoluzzi, Prof.ª. Ducineli Régis Botelho, Prof. Dr.

Reiner Alves Botinha, Prof. Dr. Josué Pires Braga, Prof. Dr. Antônio Carlos Brunozi Júnior,

Prof. Dr. Otávio Gomes Cabello, Prof. Msc. Douglas Roriz Caliman, Prof. Dr. Reinaldo

Camacho, Prof. Dr. Silvio Parodi Oliveira Camilo, Prof.ª. Msc. Larissa Couto Campos, Prof.

Dr. Gabriel Moreira Campos, Prof. Msc. Octávio Valente Campos, Prof. Msc. Guilherme

Freitas Cardoso, Prof. Msc. Flávio Alves Carlos, Prof.ª. Msc. Liege Carmo, Prof.ª. Msc.

Mariana Camilla Coelho Silva Castro, Prof.ª. Msc. Elizângela Lourdes de Castro, Prof.ª.

Msc. Claudia Xavier Cavalcante, Prof.ª. Dr.ª. Bianca Quirantes Checon, Prof.ª. Msc. Ana

Carolina Vasconcelos Colares, Prof. Dr. Edgard Gonçalves da Costa, Prof.ª. Dra. Mayla

Cristina Costa, Prof. Dr. Abimael de Jesus Barros Costa, Prof. Dr. Thiago de Melo Teixeira

da Costa, Prof. Msc. Mauro Machado Costa, Prof.ª. Dra. Simone Alves da Costa, Prof.

Francisco Carlos da Costa Filho, Prof.ª. Dra. Ana Paula Capuano da Cruz, Prof.ª. Dra.

Claudia Ferreira da Cruz, Prof.ª. Msc. Vera Lúcia Cruz, Prof. Msc. Felipe Rodrigues Cruz,

Prof. Msc. Francisco Felipe da Silva, Prof.ª. Msc. Vanessa Ramos da Silva, Prof. Msc. Luiz

Ernani de Carvalho Júnior, Prof.ª. Msc. Marise Santana de Rezende, Prof. Msc. Fernando

Ferreira Dias Filho, Prof.ª. Msc. Gilvânia Andrade do Nascimento, Prof. Msc. Elizio Marcos

dos Reis, Prof. Dr. Samuel de Oliveira Durso, Prof. Dr. Leonardo Ensslin, Prof. Dr. Juliano

Almeida de Faria, Prof.ª. Msc. Raissa Silveira de Farias, Prof. Dr. Manoel Raimundo

Santana Farias, Prof.ª. Msc. Vivian Duarte Couto Fernandes, Prof. Msc. José Luiz Nunes

Fernandes, Prof. Dr. André Luis Milagres Fernandes, Prof.ª. Msc. Janaina da Silva Ferreira,

Prof. DR. Marcelo Marchine Ferreira, Prof.ª. Msc. Simone Luiza Fiorio, Prof. DR. Leonardo

Flach, Prof.ª. Dra. Caroline Miria Fontes Martins, Prof. Dr. Jose Roberto Souza Francisco,

Prof.ª. Msc. Cláudio Luiz de Freitas, Prof. Msc. Orias Batista Freitas, Prof. Msc. Roberto

Miranda Masculino Fully, Prof.ª. Dra. Maria de Lurdes Furno da Silva, Prof.ª. Msc. Nadieli

Maria dos Santos Galvão, Prof.ª. Dra. Janyluce Rezende Gama, Prof. Dr. Rafael Confetti Gatsios, Prof.ª. Dra. Débora Gomes de Gomes, Prof.ª. Msc. Feliipe André Jacomossi, Prof. Msc. Edilei Rodrigues de Lames, Prof. Dr. Paulo Henrique Leal, Prof.ª. Msc. Livia Vilar Lemos, Prof.ª. Msc. Natália Mendes de Lima, Prof. Msc. Victor Godeiro de Medeiros Lima, Prof. Msc. João Paulo Resende de Lima, Prof. Msc. Pedro Favaroni Aires de Lima, Prof. Msc. Iago França Lopes, Prof.ª. Dra. Maria Aparecida Soares Lopes, Prof.ª. Dra. Rosenerly Loureiro Lourenço, Prof. Msc. Micheli Aparecida Lunardi, Prof. Msc. Thalyson Renan Bitencourt Machado, Prof.ª. Dra. Maria José de Camargo Machado, Prof.ª. Msc. Renata Luciana dos Reis Magalhães, Prof. Msc. João Guilherme Magalhães-Timotio, Prof. Msc. Roman Reis Marçal, Prof. Dr. Wagner Antônio Marques, Prof.ª. Dra. Kelly Cristina Múcio Marques, Prof. Msc. Paulo Fernando Marschner, Prof. Msc. Flávio José de Melo, Prof. Dr. Alcindo Cipriano Argolo Mendes, Prof.ª. Msc. Renata Mendes de Oliveira, Prof.ª. João Paulo Calembro Batista Menezes, Prof. Msc. Alison Martins Meurer, Prof. Dr. Cláudio de Souza Miranda, Prof. Msc. Cristian Abib Moraes, Prof.ª. Msc. Carla Beatriz Marques Rocha e Mucci, Prof. Dr. Daniel Magalhães Mucci, Prof.ª. Dra. Marília Nascimento, Prof. Dr. Eduardo Mendes Nascimento, Prof. Msc. Vitor Hideo Nasu, Prof.ª. Dra. Camilla Soueneta Nascimento N'ganga, Prof. Dr. Luiz Panhoca, Prof. Dr. Blenio Peixe, Prof. Msc. Roberto Silva da Penha, Prof. Msc. Victor Hugo Pereira, Prof. Msc. Robson Queiroz Pereira, Prof.ª. Dra. Elisete Dahmer Pfitscher, Prof.ª. Dra. Lisia de Melo Queiroz, Prof. Msc. Donizete Reina, Prof.ª. Dra. Diane Rossi Maximiano Reina, Prof.ª. Dr.ª. Kárem Cristina de Sousa Ribeiro, Prof.ª. Msc. Daniele Silva Rodrigues, Prof.ª. Msc. Brenda Cristina de Oliveira Rodrigues, Prof. Msc. Rubens Carlos Rodrigues, Prof.ª. Msc. Maria Audenora Rufino, Prof.ª. Msc. Karla Luisa Costa Sabino, Prof.ª. Dra. Elúbian de Moraes Sanchez, Prof.ª. Msc. Daniela Sanjuan, Prof. Dr. Odilanei Moraes dos Santos, Prof. Ms. Geovane Camilo Santos, Prof.ª. Dra. Isabel Cristina Sartorelli, Prof.ª. Dra. Erika Monteiro de Souza e Savi, Prof.ª. Dra. Marli Auxiliadora Silva, Prof. Dr. Sidnei Celerino da Silva, Prof. Msc. Thiago Bruno de Jesus Silva, Prof.ª. Dra. Fabiana Lopes da Silva, Prof. Dr. Simão Pereira Silva, Prof. Msc. Clayton Robson Moreira da Silva, Prof. Msc. Simão Pereira Silva, Prof.ª. Msc. Tais Silva Duarte, Prof. Dr. Anderson Soares Silva, Prof.ª. Dr.ª. Marcia Zanievicz Silva, Prof. Dr. Sandro Vieira Soares, Prof. Msc. Mateus Clóvis de Souza Costa, Prof. Msc. Wagner Dantas de Souza Junior, Prof. Dr. Janilson Antonio da Silva Suzart, Prof.ª. Msc. Fabricia Souza Teixeira, Prof.ª. Msc. Patricia Regina Teles, Prof. Dr. César Augusto Tiburcio Silva, Prof. Dr. José Lúcio Tozetti Fernandes, Prof. Dr. Carlos Roberto Vallim, Prof.ª. Dra. Elisabeth de Oliveira Vendramin, Prof. Msc. Michelle Aparecida Vieira, Prof.ª. Dra. Marlene Welter.

CONSELHO DIRETOR 2018/2019**Presidente**

Rosa Maria Abreu Barros

Vice-Presidente de**Administração e Planejamento**

Sandra Maria de Carvalho Campos

Vice-Presidente de Ética e Disciplina

Suely Maria Marques de Oliveira

Vice-Presidente de Fiscalização

Jens Erik Hansen

Vice-Presidente de Registro

Romualdo Eustáquio Cardoso

Vice-Presidente de Control Interno

Milton Mendes Botelho

Vice-Presidente de**Desenvolvimento Profissional**

Jacqueline Aparecida Batista de Andrade

Vice-Presidente de**Relacionamento Institucional**

Oscar Lopes da Silva

Conselheiros Efetivos

Adelaide Maria da Cruz; Adriana da Conceição Timóteo; Berenice Pereira Sucupira; Cristiano Francisco Fonseca Neves; Cristina Lisboa Vaz de Melo; Diógenes de Sousa Ferreira; Domingos Sávio Alves da Cunha; Edivaldo Duarte de Freitas; Edmar Pereira dos Santos; Eduardo Lara e Silva; Edvar Dias Campos; Evani Lúcio de Melo; Geraldo Bonfim e Silva; Jacqueline Aparecida Batista de Andrade; Jairo Marques Neves Bahia; Janilton Marcel de Paiva; Jens Erik Hansen; Lucila Carmélia de Andrade; Luiz Carlos Alves; Marcos de Sá Goulart; Maria da Conceição Barros de Rezende Ladeira; Mário Lúcio Gonçalves de Moura; Marliúcio Cândido; Mauro Sérgio de Melo; Milton Mendes Botelho; Oscar Lopes da Silva; Patricia Antonacci Neves; Paulo Cezar Consentino dos Santos; Rachel Costa Mendonça; Romeir Rodrigues dos Santos; Romualdo Eustáquio Cardoso; Ronaldo Maciel Dutra; Rosa Maria Abreu Barros; Sandra Maria de Carvalho Campos; Suely Maria Marques de Oliveira; Valmir Rodrigues da Silva.

Conselheiros Suplentes

Adriana Maria Rocha; Alexandre Queiroz de Oliveira; Amaro da Silva Júnior; Aretuza de Pinho Tavares; Benedito Torres; Biano da Silva Cunha; Braz Rozado Costa; Carlos Wagner Alves de Lima; Cesar Augusto de Barros; Clênio Alves Costa; Denise de Oliveira Santos; Edmarcos Braga dos Santos; Fabiana de Oliveira Andrade; Filemon Augusto Assunção de Oliveira; Gideão José Pinto Oliveira; Heleno Souza de Aquino; Hélio Ricardo Teixeira de Moura; Joseane Costa Mayrink de Lima; Káren Happuch Mirante Ferreira; Leonardo Firmino dos Santos; Marco Antônio Amaral Pires; Marina Lis Abreu Barros; Nelson Canedo de Magalhães; Patricia Regina Teles; Raquel Angelo Araújo; Renata Wanderley Pereira Renato Santos Septimio; Rodrigo Antônio Chaves da Silva; Sidney Pires Martins; Silvana Maria Figueiredo Santos.

Revista Mineira de Contabilidade. Ano 1, n. 1, 3º Trimestre, 2000.
Belo Horizonte: Conselho Regional de Contabilidade de MG.
Trimestral
ISSN 1806-5988

2 – Contabilidade – Periódico

CDU657 (051)

Esta revista oferece acesso livre imediato ao seu conteúdo, pela internet, no Sistema Eletrônico de Editoração de Revistas (SEER), disponibilizando gratuitamente o conhecimento científico ao público com vistas à sua democratização. A RMC está utilizando o SEER como meio de gerenciamento do periódico. O 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 à edição de periódicos científicos em cada uma das etapas do processo, desde a submissão e avaliação dos consultores até a publicação online e sua indexação. Disponível em: <http://revista.crcmg.org.br/>

© Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais – 2015

Editorial

Prezados Leitores,

Com satisfação, apresentamos a terceira edição de 2019 da Revista Mineira de Contabilidade, cuja missão é divulgar a produção de conhecimentos científicos, técnicos e tecnológicos na área contábil. Assim, espera-se contribuir para o avanço e aprimoramento do conhecimento científico, com publicações de pesquisas de qualidade.

O primeiro artigo da revista, intitulado **Conformidade inicial das Normas de Contabilidade aplicadas ao setor público no Brasil**, escrito por Otávio Gomes Cabello, Marcos Vinício Bilancieri e Ricardo Rocha de Azevedo, busca identificar o nível de conformidade inicial das normas contábeis das capitais e estados brasileiros.

Os autores do segundo trabalho, Paulo Sérgio Torres da Silva, Danilo Soares Monte-mor e Victor Rangel dos Santos Rodrigues, verificaram o efeito do nível de transparência da gestão pública sobre a quantidade de *disclosure* entregue pelos gestores municipais no artigo **A influência do nível de transparência da gestão pública na quantidade de *disclosure* informacional dos municípios capixabas**.

Caio Cesar Violin de Alcântara, Matheus Henrique Delmonaco, Reinaldo Rodrigues Camacho e Katia Abbas são autores do artigo **Motivação dos mestrandos em Ciências Contábeis para a realização do doutorado: uma análise a partir da Escala de Motivação Acadêmica (Ema)**, cujo objetivo foi verificar o nível motivacional dos mestrandos em Ciências Contábeis com relação ao ingresso em um programa de doutorado.

O quarto trabalho, intitulado **Enterprise Risk Management e o desempenho empresarial: uma perspectiva contingencial**, de autoria de Fellipe Jacomossi, Micheli Aparecida Lunardi e Márcia Zanievicz da Silva, verificou a relação entre *Enterprise Risk Management* (ERM) e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização.

Leticia Jaqueline Hartz, Marcos Antônio de Souza e Débora Gomes de Gomes investigaram a utilização de práticas de Contabilidade Gerencial (CG) na gestão de uma subsidiária brasileira de indústria alemã de grande porte, identificando os benefícios esperados em determinadas decisões operacionais, no artigo **Práticas de Contabilidade Gerencial adotadas por subsidiária brasileira de indústria alemã de grande porte**.

O artigo intitulado **Política de dividendos e desempenho econômico-financeiro: um estudo nas companhias do Estado de Minas Gerais**, de autoria de Altieres Frances Silva, Guilherme Freitas Cardoso, Rainer Silva de Oliveira e Kárem Cristina de Sousa Ribeiro, analisou a relação entre política de dividendos e desempenho econômico-financeiro, para as companhias listadas na Bolsa de Valores do Brasil (B3) e sediadas no Estado de Minas Gerais.

Por fim, com o propósito de identificar o efeito da motivação sobre as estratégias de estudo adotadas pelos acadêmicos de Ciências Contábeis, Franciele do Prado Daciê e Marcielle Anzilago desenvolveram o artigo **Efeito da motivação dos acadêmicos de Ciências Contábeis sobre as estratégias de aprendizagem adotadas por eles: estudar ou compreender?**

Parabenizamos os autores que tiveram os artigos aprovados e agradecemos pela escolha da Revista Mineira de Contabilidade para a publicação de suas pesquisas. Com certeza, todos estão contribuindo para o aprimoramento da pesquisa científica!

Agradecemos, também, aos avaliadores pelo cuidadoso e dedicado trabalho realizado e desejamos a todos uma excelente leitura!

Profa. Dra. Edvalda Araujo Leal

Sumário

Conformidade inicial das Normas de Contabilidade aplicadas ao setor público no Brasil.....	5
A influência do nível de transparência da gestão pública na quantidade de <i>disclosure</i> informacional dos municípios capixabas.....	18
Motivação dos mestrandos em Ciências Contábeis para a realização do doutorado: uma análise a partir da Escala de Motivação Acadêmica (Ema).....	32
<i>Enterprise Risk Management</i> e o desempenho empresarial: uma perspectiva contingencial.....	45
Práticas de Contabilidade Gerencial adotadas por subsidiária brasileira de indústria alemã de grande porte.....	59
Política de dividendos e desempenho econômico-financeiro: um estudo nas companhias do Estado de Minas Gerais.....	77
Efeito da motivação dos acadêmicos de Ciências Contábeis sobre as estratégias de aprendizagem adotadas por eles: estudar ou compreender?.....	90



Monumento em Homenagem ao Trabalhador Rural - Guaxupé - MG

Guaxupé é um município situado no Sudoeste de Minas Gerais. Segundo historiadores, a cidade cresceu em região de serra, local de passagem de tropeiros que saíram da região aurífera do centro do estado em direção ao Sul de Minas em busca de ouro. Chegaram por lá em 1813, quando tomaram posse daquelas terras. Anos depois, parte das terras foram doadas para a fundação da Capela de Nossa Senhora das Dores. Em 1837, foi celebrada a primeira missa, acontecimento que correspondeu ao ato de fundação de Guaxupé. A capela foi construída em 1839 e, ao redor dela, construíram-se as primeiras casas, sendo que o município de Guaxupé foi instalado solenemente em 1º de junho de 1912.

A cidade cresceu e, hoje, conta com mais de 52 mil habitantes. A economia de Guaxupé é baseada na atividade agrícola, possuindo mais de 200 propriedades rurais, sendo que o café o principal produto de cultivo. Com isso, a cidade faz parte do Circuito Montanhas Cafeeiras de Minas.

A arquitetura de Guaxupé tem traços marcantes da cultura trazida pelos imigrantes italianos. Para resgatar todas essas histórias, o município tem desenvolvido uma política de tombamentos, que é o caso do Monumento em Homenagem ao Trabalhador Rural (foto), inaugurado em 1999 e tombado em 2002. O Monumento está situado no “coração da cidade”, em frente à, também tombada, Câmara Municipal. A estátua representa o apanhador de café, fazendo uma homenagem para aqueles que produzem a principal riqueza do município: o café.

Crédito da capa: Carlos Henrique Gabriel

CONFORMIDADE INICIAL DAS NORMAS DE CONTABILIDADE APLICADAS AO SETOR PÚBLICO NO BRASIL

INITIAL COMPLIANCE OF ACCOUNTING STANDARDS APPLIED TO THE PUBLIC SECTOR IN BRAZIL

RESUMO

As Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicada ao Setor Público vêm passando por transformações. Um dos objetivos dessas transformações é a promoção de maior transparência na aplicação do dinheiro público. Sendo assim, foi estabelecida a seguinte questão: qual o nível de conformidade inicial das normas contábeis das capitais e estados brasileiros? Foi calculada a frequência de adoção dos 32 itens elencados neste estudo, nos estados e capitais; depois empregada a análise do teste de médias; e posteriormente a análise de regressão em painel, efeitos aleatórios, para testar se as variáveis Ativo Total, Liquidez e Endividamento permitiam identificar uma propensão desses em atender aos itens requisitados pelas normas. Observou-se uma evolução das capitais sobre a conformidade das normas na ordem de 50% do ano de 2014 para 2015. Já nos estados, observou-se uma evolução da conformidade na ordem de 81% do ano de 2014 para 2015. O teste de médias indicou que não há diferença entre as conformidades dos estados e capitais. Foi identificada uma relação positiva entre a variável Tamanho dos estados e capitais com a adoção inicial das normas, sugerindo que as unidades com maiores recursos disponíveis estão mais adequadas às exigências normativas contábeis. As unidades com menor recurso e mais endividadas, por sua vez, apresentam grau de conformidade inferior à média.

Palavras-chave: Conformidade. IPSAS. Contabilidade Pública. Adoção Inicial.

ABSTRACT

The Brazilian Accounting Standards Applied to the Public Sector underwent transformations. One of the objectives of these transformations is to promote greater transparency in the application of public money. Therefore, it was established the following question: what is the current stage of compliance of capitals and Brazilian states? The frequency of adoption of the 32 items listed in this study, in the states and capitals, was calculated and then the Student's test was used. Finally, a random regression panel analysis was performed to test whether a total asset, liquidity, and indebtedness made it possible to identify a propensity of these in attending the required standard items, thus greater compliance. Capital movements were observed compliance of the order of 50% from 2014 to 2015. In the States, there was an evolution compliance in the order of 81% from 2014 to 2015. Test of means indicated that there is no difference between the conformity of states and capital. A positive relationship between the variable Size of states and capitals was identified with the adoption of the standards, suggesting that the units with the highest resources available are better suited to the normative accounting requirements. The lowest and most indebted units, in turn, have a lower than average degree of compliance.

Key-words: Compliance. IPSAS. Public Accounting. Initial Adoption.

Otávio Gomes Cabello

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA-USP e Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica pela FECAP. Professor e Pesquisador da Faculdade de Ciências Aplicadas da Universidade Estadual de Campinas (FCA/UNICAMP), atuando como docente nos cursos de graduação em Administração e Administração Pública, coordenador e docente da especialização em Gestão Tributária, docente e orientador nos programas de Mestrado e Doutorado em Administração. Contato: Faculdade de Ciências Aplicadas da UNICAMP - Rua Pedro Zaccaria, 1300, Jardim Santa Luiza, Limeira-SP, CEP 13484-350. E-mail: ocabello@unicamp.br

Marcos Vinício Bilancieri

Mestre em Administração pela Universidade de Piracicaba (UNIMEP). Especialista em Docência do Ensino Superior pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Coordenador e docente do Curso de Ciências Contábeis e do curso de especialização MBA em Gestão Tributária do Centro Universitário de Bauru, mantido pela Instituição Toledo de Ensino (CEUB/ITE). Graduado em Ciências Contábeis pelo CEUB/ITE. Contato: Rua Padre Bernardo Passionista, 390, Jardim Floresta, Boracéia-SP, CEP 17.270-000. E-mail: marcosbilancieri@yahoo.com.br

Ricardo Rocha de Azevedo

Doutor e mestre em Controladoria e Contabilidade pela Universidade do Estado de São Paulo (FEARP-USP). Docente do programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis e de Graduação em Ciências Contábeis na FACIC/UFU. Contato: Universidade Federal de Uberlândia. Av. João Naves de Ávila - 2121, Bloco 1F, sala 249, Bairro Santa Mônica, Uberlândia, MG, CEP 38400-902. E-mail: ricardo.azevedo@ufu.br

1. INTRODUÇÃO

A contabilidade aplicada ao setor público, assim como ocorreu com o setor privado, tem passado por intensas transformações no processo de convergência às normas internacionais. No setor público, o processo de convergência contábil passa por questões mais complexas em relação ao setor privado, dada a necessidade de cumprimento de leis orçamentárias e fiscais.

Pela Portaria do Ministério Fazenda (MF) nº 184, de 25 de agosto de 2008 e pelo Decreto nº 6976, de 07 de outubro de 2009, a Secretaria de Tesouro Nacional (STN) ficou incumbida de promover a busca da convergência dos padrões internacionais de contabilidade aplicada ao setor público, respeitando os aspectos formais e conceituais estabelecidos na legislação vigente.

O cenário, até o advento do processo de convergência das normas contábeis, era de uma contabilidade voltada ao aspecto orçamentário em detrimento do aspecto patrimonial. Esse viés foi atribuído pela Lei nº 4.320 de 1964. No entanto, a partir da Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar nº 101 de 2000), foi estabelecido, além do enfoque orçamentário, um enfoque fiscal e de transparência nas contas públicas, além de uma clara introdução da contabilidade patrimonial, por competência. Contudo, mesmo com essas diversas regulações, o enfoque patrimonial ainda é um processo em implantação na contabilidade do setor público, que possui uma forte lógica orçamentária (AQUINO; BATLEY, 2015).

A opção adotada no Brasil, que inicialmente era de harmonização passou a ser de convergência, por meio de uma adoção gradual às regras internacionais. De acordo com o Plano de Implantação dos Procedimentos Contábeis Patrimoniais (PIP-CP), anexo à Portaria STN nº 548, de 24 de setembro de 2015, o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) é o responsável pela edição das normas contábeis, as quais devem estabelecer a base conceitual da Contabilidade Aplicada ao Setor Público no Brasil e a Secretaria do Tesouro Nacional é a responsável pela edição do Manual de Contabilidade Aplicado ao Setor Público (MCASP), que busca orientar a implantação das NBC TSP com vistas à consolidação das contas públicas em observância aos mandamentos da Lei de Responsabilidade Fiscal.

Segundo o Plano de Implantação dos Procedimentos Contábeis Patrimoniais (2015, p. 9), ainda, haverá uma gradual implantação dos Procedimentos Contábeis Patrimoniais (PCP) em função de “relatos de experiências dos entes da Federação acerca das dificuldades operacionais e de recursos materiais e humanos”. Sendo assim, a obrigatoriedade de adoção plena das normas será concretizada em 2024. No entanto, todos os entes públicos podem de forma espontânea apresentar sua contabilidade, observando os PCP, antes do prazo final.

Um dos objetivos dessas normas é a promoção de maior transparência nas políticas e resultados públicos para que de acordo com o Plano de Implantação dos Procedimentos Contábeis Patrimoniais (2015, p. 9) “a contabilidade possibilite o tratamento contábil padronizado dos atos e fatos administrativos [...] contribuindo para o exercício da cidadania por meio da transparência.” Segundo Rocha (2011) a *accountability* consiste em instrumentos de avaliação e responsabilização permanente dos agentes públicos que permitam ao cidadão controlar o exercício do poder concedido aos seus representantes. O mesmo autor destaca que a *accountability* não pode ser discutida sob uma única abordagem, isolada de um contexto teórico; não pode ser vista como um fenômeno único ou mesmo homogêneo e isolado. Essa afirmação está centrada nas diversas abordagens que podem ser dadas a *accountability*, ou seja, no seu aspecto social, político, normativo, de eficiência, dentre outros.

Sendo assim, considerando os aspectos orçamentário, fiscal e patrimonial e o prazo de adoção por parte dos órgãos públicos, esta pesquisa procura responder à seguinte questão: **qual o nível de conformidade inicial das normas contábeis das capitais e estados brasileiros?**

Esta pesquisa se insere nas discussões que tem procurado explicar o andamento da adoção da contabilidade aplicada ao setor público, que tem ganhado espaço na literatura nacional (PRIETO; MARTINS, 2015; RAVANELLO; MARCUZZO; FREY, 2015; SEDIYAMA; AQUINO; LOPES, 2017; SOUSA, 2016)

Espera-se que esta pesquisa contribua com resultados relevantes à área do conhecimento contábil sobre as relações de conformidade de órgãos públicos às normas contábeis, além de oferecer dados para ação de órgãos fiscalizadores e apoiadores como a Secretaria de Tesouro Nacional ou Tribunal de Contas dos Estados e Municípios. Adicionalmente, também incentiva novos estudos voltados para a utilização de instrumentos para o acompanhamento da gestão pública por parte da sociedade civil.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Normas brasileiras de contabilidade aplicadas ao setor público

Segundo a estrutura conceitual aprovada para o setor público (NBC TSP Estrutura Conceitual), os relatórios contábeis de propósito geral (RCPGs) devem ser elaborados e apresentados para os usuários externos em geral. Esses RCPGs devem observar os objetivos e necessidades diversas, com foco no cidadão, para que sejam úteis para a prestação de contas e responsabilização (*accountability*) e tomada de decisão. Legislativo, contribuintes, doadores, ou ainda os credores também são considerados usuários da informação contábil pública.

Ao observar as normas contábeis (NBC TSP) constata-se que sua aplicação concorrerá, dentre outras situações, para: (a) seguir uma padronização internacional; (b) avaliar o impacto das políticas públicas, nas dimensões social, eco-

nômica e fiscal; (c) utilizar práticas que permitam o reconhecimento, a mensuração, a avaliação e a evidenciação dos elementos que integram o patrimônio público; (d) fornecer informações com caráter mais gerencial, buscando essência sob a forma da informação contábil; (e) implantar um sistema de apuração e análise de custos, visando observar a eficiência das políticas públicas; e (f) melhorar a evidenciação e apresentação das demonstrações contábeis.

O Conselho Federal de Contabilidade criou o Comitê Gestor de Convergência, para alinhar as normas contábeis brasileiras de acordo com o Conselho Internacional de Normas Contábeis (IASB – *International Accounting Standards Board*); e com as Normas Internacionais de Auditoria e Asseguração emitidas pela Federação Internacional de Contadores (IFAC – *International Federation of Accountants*).

As primeiras Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público tiveram início em 2008 com a publicação das primeiras normas contábeis emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e a publicação do MCASP pela Secretaria do Tesouro Nacional (STN). A princípio, de acordo com as Portarias STN n°s 828 de 2011, 753 de 2012 e 634 de 2013, a partir da consolidação nacional e por esfera de governo, nas contas de 2014, a serem apresentadas em 2015, deveriam ser adotadas integralmente as partes IV, que trata do Plano de Contas Aplicado ao Setor Público (PCASP) e V, que trata das Demonstrações Contábeis Aplicadas ao Setor Público (DCASP) do MCASP. Em 2015 foi editada a Portaria n° 548 de 2015, que determinou que os demais procedimentos contábeis patrimoniais, terão prazos de implantação estabelecidos de forma gradual até 2024. As mudanças de prazos na adoção causam efeito no comportamento dos entes governamentais (AZEVEDO *et al.*, 2017), que podem estar decidindo postergar a adoção.

As primeiras normas publicadas pelo Conselho Federal de Contabilidade para serem aplicadas pelas entidades públicas foram: (a) NBC T 16.1 - Conceituação, Objeto e Campo de Aplicação; (b) NBC T 16.2 - Patrimônio e Sistemas Contábeis; (c) NBC T 16.3 - Planejamento e seus Instrumentos sob Enfoque Contábil; (d) NBC T 16.4 - Transações no Setor Público; (e) NBC T 16.5 - Registro Contábil; (f) NBC T 16.6 - Demonstrações Contábeis; (g) NBC T 16.7 - Consolidação das Demonstrações Contábeis; (h) NBC T 16.8 - Controle Interno; (i) NBC T 16.9 - Depreciação, Amortização e Exaustão; (j) NBC T 16.10 - Avaliação e Mensuração de Ativos e Passivos em Entidades do Setor Público; e (k) NBC T 16.11 - Sistema de Informação de Custos do Setor Público. Observa-se que nesse momento essas normas estão sendo substituídas gradualmente por ou

tras normas contábeis, de ‘segunda geração’. Já foram aprovadas 11 novas normas até o ano de 2017, e outras estão em audiência pública. O caminho é longo, visto que existem mais de 40 IPSAS e o objetivo é convergir todas até o ano de 2025¹.

2.2 Estudos anteriores sobre a adoção das normas de contabilidade aplicadas ao setor público

Os estudos sobre o nível de conformidade das normas contábeis têm crescido. As pesquisas em geral tem analisado a adequação das normas, com foco no governo federal (PRIETO e MARTINS, 2015), estados (MACÊDO; KLANN, 2014; SASSO, 2017) e também em municípios (RAVANELLO; MARCUZZO; FREY, 2015; SEDIYAMA; AQUINO; LOPES, 2017).

Braga e Bezerra Filho (2016) realizaram pesquisa em 184 municípios Pernambucanos para observar o nível de convergência referente ao ano de 2014. Analisando os Demonstrativos Contábeis Aplicados ao Setor Público (DCASP) e itens do MCASP (Manual de Contabilidade Aplicado ao Setor Público) os autores concluíram que o nível de convergência foi na média geral de 44,6%.

As empresas fornecedoras de software de contabilidade têm papel preponderante na adoção das normas nos municípios, visto que muitos processos contábeis são executados diretamente por meio de sistemas de informação, e essas empresas têm atuado como os principais canais de difusão (SEDIYAMA; AQUINO; LOPES, 2017). O papel passivo dos contadores poderia estar relacionado com a falta de conhecimento sobre o próprio conteúdo da reforma (RAVANELLO; MARCUZZO; FREY, 2015).

A introdução das novas práticas contábeis tem caminhado lentamente, inclusive nos Estados da Federação (MACÊDO; KLANN, 2014). A análise demonstrou baixa aderência à obrigatoriedade de apuração de custos, assim como baixo reconhecimento de intangível. Ainda, baixa evidenciação da Demonstração dos Fluxos de Caixa e Demonstração do Resultado Econômico (já obrigatórios à época), concluindo sobre o despreparo dos estados para as divulgações obrigatórias segundo as normas contábeis.

A lenta adoção pode ser resultado de falta de utilidade percebida das normas, visto que os gestores dos estados ainda não perceberam a relação que a melhoria da informação contábil pode ter com a eficiência na gestão pública (SASSO, 2017).

No âmbito internacional foram encontradas pesquisas sobre a adoção das IPSAS, como a pesquisa de Bellanca e Vandernoot (2014) sob a ótica da adoção do regime de competência, nos membros da União Europeia no ano de 2010. Ao todo foram pesquisados nove países e observou-se que apenas três países (Reino Unido, Suécia e França) se utilizam do regime de competência como base para contabilidade pública, apenas a Itália utiliza unicamente o regime de caixa como base; e os demais se utilizam do regime misto. Os autores deixam claro que a adoção completa da norma é praticamente inexistente, pois não foram criadas leis específicas para implementação.

1 Conforme divulgado pelo Grupo Assessor de Convergência:

<http://cfc.org.br/sem-categoria/ga-das-normas-brasileiras-de-contabilidade-aplicadas-ao-setor-publico-realiza-21a-reuniao/>

Um estudo feito pelo Fundo Monetário Internacional, por meio dos pesquisadores Khan e Mayes (2009), apresenta um mapeamento de 30 países distribuídos entre aqueles que adotam totalmente o regime de competência (8 países), os que adotam totalmente o regime de caixa (11 países) e que se utilizam do regime misto (11 países).

Outros artigos internacionais também abordam o tema (WYNNE, 2007 e 2012; KOBER; LEE, 2010; TER BOGT, 2008; COHEN; KAIMENAKI; ZORGIO, 2007; ANESSI-PESSINA; STECCOLINI, 2007; PAULSSON, 2006; CARLIN, 2005; PALLOT, 2001; GUTHRIE, 1998; STANTON; HUGHES; STANTON, 1998; PINA; TORRES; YETANO, 2009; ARNABOLDI; LAPSLEY, 2009; dentre outros), no entanto, a abordagem dessas pesquisas está centrada na adoção do regime de competência como sistema contábil principal para a contabilidade pública e não na adoção das IPSAS por completo, observando seu nível de conformidade.

A busca de elementos que possam explicar a adoção de novas práticas tem sido tema recorrente na literatura. Suddaby e Greenwood (2009) discutem as dificuldades em operacionalizar esse tipo de pesquisa, pois algumas entidades podem adotar novas práticas com vistas a uma busca por eficiência, na medida em que buscam novos instrumentos de gestão, ou podem efetuar a adoção com o objetivo de legitimação, por meio de um efeito mimético em relação aos demais adotantes iniciais (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

A literatura apresenta que os adotantes iniciais (*early adopters*) de inovações tendem a ser maiores e mais jovens do que os não adotantes (*non-adopters*), embora esses efeitos sejam determinantes apenas no período inicial do processo de difusão, e não sejam mais significantes quando as reformas já estão mais institucionalizadas, nos quais fatores internos ou sociais, como a busca por parecer com outros adotantes poderão explicar a adoção (TOLBERT; ZUCKER, 1983). As autoras não afirmam que as variáveis propostas estejam sempre ou geralmente relacionadas à adoção de inovação, mas sim que algumas características que o tornam mais “racional” a adotar serão importantes no início do processo de difusão. Afirmam ainda que não foi descoberto um conjunto consistente de características que predisponham indivíduos ou organizações a adotarem inovações, apesar de consideráveis pesquisas voltadas especificamente para características como variáveis explicativas (DOWNS; MOHR, 1976), e que cada inovação específica deve estar relacionada a um conjunto de características adotadas.

Christensen (2002) ao tratar o caso da implantação de contabilidade por competência no Reino Unido, apresentou que a mudança exigiu o uso intensivo de consultores externos, para superar as barreiras reconhecidas à implementação de habilidades contábeis inadequadas, e que esse poderia ser um fator importante.

Outros fatores que podem influenciar a adoção das reformas contábeis podem ser a conscientização da utilidade da mudança, o treinamento, que pode diminuir as incertezas, o custo de implementação e o apoio político (TANJEH, 2016).

Independente dos elementos internos que possam explicar a adoção inicial, uma variável moderadora importante deve ser a coerção externa, como colocado por Macêdo *et al.* (2010), no qual os Tribunais de Contas exercem papel importante.

2.3. Accountability

Schedler (1999, p. 25) justifica a existência da *accountability* ao afirmar que: “Se o exercício do poder fosse transparente, não seria preciso que alguém fosse *accountable*. A demanda por *accountability* origina-se da opacidade do poder.”

Segundo Filgueiras (2011), “para as crescentes delinquências do homem público, torna-se necessária uma política da transparência, que permita submeter o estado e seus agentes ao controle da cidadania.” De acordo com o autor, o conceito de transparência tem se tornado algo comum na política contemporânea e surgiu como uma solução para os males e delinquências praticadas na política, no entanto, sem o subsídio normativo fornecido pelo conceito de *accountability*. Sendo assim, a ferramenta para evidênciação da transparência reside na *accountability* que possui uma característica normativa. Logo, as mudanças promovidas pelas normas contábeis que visam, principalmente, a maior transparência está ancorada no conceito de *accountability*. Portanto, nota-se uma aderência muito maior da *accountability* aos propósitos desta pesquisa do que a Teoria da Divulgação (*disclosure*).

Embora a *accountability* tenha ganhado muitas abordagens na área pública, conforme pesquisa de Rocha (2011), dependendo do modelo de Administração Pública (Administração Pública Tradicional, Nova Gestão Pública e Novo Serviço Público) a *accountability* recebe uma abordagem diferente. Segundo Rocha (2011), uma noção de *accountability* amplamente aceita está na definição dada pelo CLAD (Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo) “ao cumprimento de uma obrigação do funcionário público de prestar contas, seja a um órgão de controle, ao parlamento ou à própria sociedade”²

O'Donnell (1998) propôs uma divisão do conceito de *accountability* em vertical e horizontal, onde a primeira está ligada ao exercício da democracia por parte dos eleitores que mantêm ou trocam seus representantes por meio do voto, e a segunda (*accountability* horizontal) consiste na fiscalização mútua entre os poderes, chamada de *checks and balances*, feita por meio de órgãos governamentais que controlam a atividade pública que supervisiona, avaliam e punem, se necessário, agentes ou agências governamentais. Esta pesquisa se utilizará como suporte teórico a abordagem de *accountability* horizontal, pois pretende observar níveis de conformidade das normas contábeis, que são fiscalizadas pela Secretaria do Tesouro Nacional e Tribunais de Contas.

2. Tradução livre: “al cumplimiento de una obligación del funcionario público de rendir cuentas, sea a un organismo de control, al parlamento o a la sociedad misma”

Já do ponto de vista dos reflexos da *accountability* Alt, Lassen e Rouse (2006) apontam que a elaboração de orçamentos e demonstrativos contábeis mais transparentes e com mecanismos de fiscalização adequados, permite a priorização de políticas públicas, aumenta a credibilidade dos governantes, mitiga a corrupção e o gasto desnecessário, melhora a liquidez e facilita o acesso aos mercados financeiros.

Para Steccolini (2002), *accountability* possui um conceito multifacetário e complexo. Consequentemente, é necessário especificar quem é *accountable*, para quem, para quê e o que isso significa, para então poder identificar os diferentes tipos de *accountability*.

Dos diversos autores apresentados por Steccolini (2002), observa-se que dependendo do enfoque que queira ser dado ao usuário da informação, será utilizado um tipo de enfoque na *accountability*. Se o usuário for o governo ou gestor público o enfoque poderá ser normativo e/ou nível de conformidade ou *disclosure*; se o usuário for o público em geral (sociedade), o enfoque será apenas no *disclosure*; se o usuário for o gestor do ponto de vista gerencial o enfoque será na eficiência; e assim por diante.

Sendo assim, pode-se inferir que o conceito de *accountability* está inserido no próprio objetivo da contabilidade, que é atender ao usuário da informação contábil considerando seus objetivos.

Esta pesquisa se utilizará da *accountability* sob seu enfoque normativo para atender às expectativas dos órgãos fiscalizadores, pois pretende-se observar o nível de conformidade das normas contábeis. Claro está que esse nível de conformidade poderá ser uma ferramenta para a população observar a *disclosure* dos órgãos públicos pesquisados.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo, quanto ao seu objetivo, pode ser caracterizado como descritivo. O procedimento utilizado para a coleta de dados é o documental, ou seja, foram utilizadas as Demonstrações Contábeis e Notas Explicativas disponíveis no endereço eletrônico dos estados, capitais e Secretaria do Tesouro Nacional dos exercícios de 2014 e 2015, como fonte de dados. Os dados foram coletados nos meses de maio e junho de 2016. Em relação à abordagem, esta pesquisa classifica-se como quantitativa, pois emprega modelagem estatística para obter seus resultados.

O universo de pesquisa compreende as capitais e os próprios estados brasileiros, mais o Distrito Federal, totalizando 26 capitais, 26 estados e o Distrito Federal. Foram selecionadas as capitais e os estados brasileiros para uma visualização do cenário nacional, evidenciando se existem diferenças entre as regiões.

A análise da conformidade dos adotantes iniciais da reforma contábil baseou-se na elaboração de uma lista de verificações de acordo com as normas contábeis, cujos elementos foram verificados nas notas explicativas e nas demonstrações contábeis. A análise verificou: (i) a adequação das demonstrações contábeis; (ii) a análise documental sobre as notas explicativas; e (iii) os procedimentos contábeis. A Tabela 1 apresenta o *check list* utilizado na pesquisa.

Tabela 1 - Itens das Normas Brasileiras de Contabilidade observadas nas Demonstrações Contábeis Aplicadas ao Setor Público e em notas explicativas

Item	Análises efetuadas	Norma contábil
1	Apresentação da(s) unidade(s) contábil(eis): (a) originária; (b) descentralizada; (c) unificada; (d) consolidada	NCT T 16.1
2	Classificação dos elementos patrimoniais (a) circulante; (b) não-circulante.	NCT T 16.2
3	Variações patrimoniais: (a) quantitativas (alteram patrimônio);	
4	Variações patrimoniais: (b) qualitativas (alteram a composição dos elementos patrimoniais);	NCT T 16.4
5	Evidenciação das transações que envolvam terceiros, caso existam, são apresentadas em notas explicativas.	
6	Evidenciação das transações: pelo fato gerador;	
7	Evidenciação das transações: pela execução orçamentária;	
8	Evidenciação das transações: pelo método de evidenciação de ativos;	NCT T 16.5
9	Evidenciação das transações: pelo método de evidenciação de passivos.	

Item	Análises efetuadas	Norma contábil
10	Divulgação Balanço Patrimonial	
11	Balanço Patrimonial possui anexos	
12	Divulgação da Demonstração das Variações Patrimoniais Quantitativas	
13	Divulgação da Demonstração das Variações Patrimoniais Qualitativas	
14	Divulgação da Demonstração dos Fluxos de Caixa	NCT T 16.6
15	Divulgação do Balanço Financeiro	
16	Divulgação do Balanço Orçamentário	
17	Evidenciação no Balanço Financeiro conforme vinculação de recursos	
18	Apresentação de Saldo anterior nos demonstrativos	
19	Divulgação das Notas Explicativas	
20	Identificação das entidades incluídas na consolidação;	
21	Características das entidades incluídas na consolidação	NCT T 16.7
22	Procedimentos adotados na consolidação	
23	Razões pelas quais os componentes patrimoniais de uma ou mais entidades não foram avaliados pelos mesmos critérios (se for o caso)	
24	Natureza e montantes dos ajustes efetuados;	
25	Eventos subsequentes à data de encerramento do exercício que possam ter efeito relevante sobre as demonstrações contábeis consolidadas? Sim, sem detalhes anteriores;	
26	Eventos subsequentes à data de encerramento do exercício que possam ter efeito relevante sobre as demonstrações contábeis consolidadas	
27	Notas explicativas para consolidação	
28	Evidenciação, para cada classe de imobilizado, em nota explicativa: método utilizado, a vida útil econômica e a taxa utilizada;	
29	Evidenciação, para cada classe de imobilizado, em nota explicativa: o valor contábil bruto e a depreciação, a amortização e a exaustão acumuladas no início e no fim do período;	NCT T 16.9
30	Evidenciação, para cada classe de imobilizado, em nota explicativa: as mudanças nas estimativas em relação a valores residuais, vida útil econômica, método e taxa utilizados.	
31	Evidenciação dos critérios de avaliação e mensuração de ativos	NCT T 16.10
32	Evidenciação dos critérios de avaliação e mensuração de passivos	

Fonte: Elaborado a partir dos dados das Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público (NBC T) (1ª geração das normas)

Como o objetivo desta pesquisa é analisar a adoção inicial, foram analisados os exercícios de 2014 e 2015, pois em 2014 a divulgação das Demonstrações Contábeis Aplicadas ao Setor Público passou ser obrigatória e 2015 para observar se estava existindo evolução.

Na análise dos dados, os itens constantes na lista de verificação foram julgados de duas formas. Quando o órgão público evidenciou o item adequadamente, considera-se que atendeu ao item. Nos casos em que o órgão público não apresentou o item analisado nas Demonstrações Contábeis e/ou Notas Explicativas ou atendeu o item apenas parcialmente, considerou-se que o item não foi atendido. Considerou-se ainda que, mesmo não ocorrendo o evento que merecesse divulgação, o órgão público deveria divulgar a sua não ocorrência. Assim, nos casos em que as entidades não mencionarem os itens preconizados pelas normas contábeis, será avaliado como não cumprimento do item exigido. Na tabulação dos dados, foi considerado “1” no atendimento do item e “0” no não atendimento do item. Sendo assim, caso a capital ou estado tenha atendido apenas 1 item, ele terá 3% do total (32 itens analisados), se atendeu 16 itens, terá 50% do total.

Ressalta-se que essa metodologia de utilização de índice de conformidade, que já foi utilizada de forma similar em estudos anteriores para mensurar a reforma contábil (CHRISTIAENS, 1999; BENITO, BRUSCA, MONTESINOS, 2007; LIMA et al., 2010; ZONATTO et al, 2011), possui limitações, por se tratar de uma simplificação. Nesse sentido, caso um determinado item tenha sido atendido por um órgão público (por exemplo, Balanço Patrimonial), ele receberá “1”,

enquanto outro órgão que não atendeu esse item, mas atendeu outro item (por exemplo, Demonstração dos Fluxos de Caixa), ele também receberá “1”. O objetivo de quantificar informações originalmente qualitativas é o de permitir uma forma de comparação direta, mesmo que de forma exploratória.

Na coleta dos dados, observou-se que o estado do Rio Grande do Norte e o Distrito Federal, não disponibilizaram as Demonstrações Contábeis e Notas Explicativas em seus endereços eletrônicos na data da coleta dos dados. Essas Demonstrações Contábeis e Notas Explicativas foram buscadas no site da Secretaria do Tesouro Nacional, também sem sucesso, pois no endereço eletrônico do Tesouro Nacional apenas constavam os valores em planilhas do Excel® de alguns demonstrativos, não sendo possível, portanto, observar as variáveis selecionadas neste estudo. Sendo assim, a amostra para análise de conformidade e teste de médias ficou constituída por 25 estados e 26 capitais.

Após os dados coletados, foi calculada a frequência de adoção dos 32 itens elencados nesta pesquisa, nos estados e capitais separados por região e depois foi empregada a análise do teste de médias – teste t de *Student*. O objetivo do teste t foi observar se existem diferenças nas médias do nível de conformidade dos estados em relação às capitais.

Por fim, foi realizada uma análise de regressão em painel efeitos aleatórios para testar se variáveis descritoras do tamanho (Ativo Total) e da gestão (Liquidez e Endividamento) dos estados e capitais analisados permitiam identificar uma propensão desses em atender aos itens requisitados pelas normas contábeis, logo maior conformidade (CONF).

O teste de *Breusch e Pagan* indicou que há diferenças entre o grupo de estados (p-value 0,000) e o grupo de capitais (p-value 1.000) no período analisado e, portanto, recomendou uma análise de efeitos aleatórios ao invés de uma regressão OLS (mínimos quadrados ordinários). O teste de Hausman também indicou a utilização de efeitos aleatórios ao invés de efeitos fixos.

A regressão estimada foi:

$$CONF_{i,t} = \alpha_0 + \beta_1 TAM_{i,t} + \beta_2 END_{i,t} + \beta_3 LIQ_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

As variáveis independentes utilizadas foram: Tamanho (TAM), Endividamento (END) e Liquidez (LIQ) como *proxys*, respectivamente de Ativo Total, Passivo Oneroso/Ativo Total e Ativo Circulante/Passivo Circulante. As três variáveis possuem efeito positivo no *disclosure* (ZONATTO et al. (2011) e MURCIA (2009)), logo, na *accountability*, ou seja, quanto maior o tamanho, endividamento e liquidez, maior a *accountability*. As variáveis TAM, END e LIQ foram selecionadas com base no estudo realizado por Murcia (2009) em empresas públicas e Zonatto et al., (2011) em empresas públicas e privadas. Outros estudos que utilizaram a variável Tamanho, mas que não são direcionadas a área pública, são de Housain (2008), Mupurunga et al. (2011) e Miranda et al. (2011). A variável Liquidez foi selecionada com base na afirmação feita por Alt, Lassen e Rouse (2006) de que a elaboração de orçamentos e demonstrativos contábeis mais transparentes permite uma melhora na liquidez.

Além da exclusão do Distrito Federal e Rio Grande do Norte, os estados do Pará e a capital Rio Branco/AC foram excluídos da análise de regressão, pois representavam *outlier* na amostra. Portanto, a amostra final, para a regressão, foi composta por 25 capitais e 24 estados.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A Tabela 2 evidencia a conformidade nas capitais em relação à análise de conformidade.

Tabela 2 - Conformidade das normas nas capitais

Capital	% atendido em relação ao total			Capital	% atendido em relação ao total		
	(2014)	(2015)	Variação		(2014)	(2015)	Variação
Norte				Nordeste			
Macapá	47%	50%	▲	Aracaju	25%	47%	▲
Manaus	38%	41%	▲	Fortaleza	94%	94%	—
Rio Branco	34%	44%	▲	Maceió	50%	50%	—
Porto Velho	3%	47%	▲	Natal	44%	53%	▲
Boa Vista	0%	53%	▲	Recife	22%	47%	▲
Palmas	44%	53%	▲	Salvador	53%	53%	—
Belém	0%	22%	▲	João Pessoa	0%	6%	▲
TOTAL	24%	44%	▲	São Luis	41%	53%	▲

Capital	% atendido em relação ao total			Capital	% atendido em relação ao total		
	(2014)	(2015)	Variação		(2014)	(2015)	Variação
Centro-Oeste				Teresina	6%	6%	—
Campo Grande	31%	75%	▲	TOTAL	37%	45%	▲
Cuiabá	28%	44%	▲	Sudeste			
Goiânia	41%	41%	▲	Belo Horizonte	19%	84%	▲
TOTAL	33%	53%	▲	Rio de Janeiro	56%	56%	—
Sul				São Paulo	63%	91%	▲
Porto Alegre	9%	53%	▲	Vitoria	38%	53%	▲
Curitiba	72%	91%	▲	TOTAL	44%	71%	▲
Florianópolis	28%	53%	▲				
TOTAL	36%	66%	▲				

Fonte: elaborada pelos autores. Nota: o símbolo apresenta uma análise da variação da adoção entre 2014 e 2015, podendo ser um símbolo de estagnação ou de melhoria.

Analisando a Tabela 2 nota-se que, em 2014, as capitais da região Sudeste são as capitais com maior conformidade, pois das 32 normas elencadas no estudo, em total de 128 (32 para cada capital do Sudeste), foram adotadas 56, ou seja, aproximadamente 44% do total; seguido da região Nordeste com 37%, Sul com 36%, Centro-Oeste com 33% e Norte com 24%. No ano de 2015 a sequência foi quase idêntica: Sudeste em primeiro com 71%, região Sul em segundo lugar com 66%, seguido da região Centro-Oeste com 53%, Nordeste com 45% e Norte com 44%.

Analisando-se os estados (Tabela 3), nota-se que no ano de 2014 os estados do Ceará, Rio de Janeiro e São Paulo apresentaram conformidade de 91%, 63% e 63% respectivamente. Os demais estados não conseguiram atingir o mínimo de 55% de conformidade. No ano de 2015 os estados com maior nível de conformidade foram os estados do Ceará, Bahia e Rio Grande do Sul com 91% de conformidade, seguidos de Santa Catarina com 88%, Pará com 84% e Espírito Santo com 81%. Observa-se que o estado da Bahia e do Pará saíram de 0% de conformidade em 2014 para alcançarem uma das melhores conformidades em 2015. O Estado do Ceará se manteve entre os primeiros nos dois anos analisados.

Tabela 3 - Conformidade das normas nos estados

Estados	% em relação ao total			Estados	% em relação ao total		
	(2014)	(2015)	Variação		(2014)	(2015)	Variação
Norte				Nordeste			
AC	28%	53%	▲	AL	0%	0%	—
AP	0%	0%	—	BA	0%	91%	▲
AM	50%	50%	—	CE	91%	91%	—
PA	0%	84%	▲	MA	50%	50%	—
RO	0%	28%	▲	PB	22%	53%	▲
RR	0%	50%	▲	PE	22%	25%	—
TO	34%	44%	▲	PI	0%	50%	▲
TOTAL	16%	44%	▲	SE	34%	50%	▲
Centro-Oeste				TOTAL	27%	51%	▲
GO	38%	53%	▲	Sudeste			
MT	31%	53%	▲	MG	50%	53%	▲
MS	41%	41%	▲	ES	34%	81%	▲
TOTAL	36%	49%	▲				

Estados	% em relação ao total			Estados	% em relação ao total		
	(2014)	(2015)	Variação		(2014)	(2015)	Variação
Sul				RJ	63%	78%	▲
PR	53%	44%	▲	SP	63%	69%	▲
RS	28%	91%	▲				
SC	25%	88%	▲	TOTAL	52%	70%	▲
TOTAL	35%	74%	▲				

Fonte: elaborada pelos autores. Nota: o símbolo apresenta uma análise da variação da adoção entre 2014 e 2015, podendo ser um símbolo de estagnação ou de melhoria

A partir desses resultados de conformidade dos estados e capitais, foi realizado o teste *t* de *Student* afim de observar se existem diferenças entre as médias de conformidade dos estados em relação às capitais, cujos resultados estão apresentados na Tabela 4.

Tabela 4 - Teste-t: duas amostras presumindo variâncias diferentes

	Capitais	Estados
Média	0,431563	0,418125
Variância	0,058901	0,071384
Observações	52	50
Hipótese da diferença de média	0	
gl	100	
Stat t	0,266065	
P(T<=t) uni-caudal	0,395368	
t crítico uni-caudal	1,660234	
P(T<=t) bi-caudal	0,790737	
t crítico bi-caudal	1,983972	

Fonte: elaborada pelos autores

Os resultados da Tabela 4 não permitem rejeitar a hipótese 0, evidenciando, portanto, a não existência de diferença entre as amostras. Ou seja, a conformidade dos estados não difere das capitais e vice-versa.

Para responder o problema de pesquisa proposto, as regressões estimadas tiveram seus resultados apresentados na Tabela 5. Os resultados indicam que as variáveis Tamanho e Endividamento possuem uma possível relação com o nível de conformidade dos adotantes iniciais da reforma contábil. A variável Tamanho pode ser observada tanto nas capitais quanto nos estados, contudo o endividamento apenas nos estados.

Tabela 5 - Resultados das regressões para capitais e estados

Capitais			Estados	
	Coef.	P>{z}	Coef.	P>{z}
TAM	3.80e-12	0,011	4.38e-11	0,009
END	-.051579	0,600	-8.130.991	0,014
LIQ	.0039304	0,962	-1.033.754	0,805
_cons	.3734979	0,000	1.118.933	0,000
N		50		48
R2 overall		0,1278		0,2121

Fonte: elaborada pelos autores

5. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os procedimentos contábeis que tratam de Consolidação das Demonstrações; Depreciação, Amortização e Exaustão; e Avaliação e Mensuração de Ativos e Passivos, respectivamente, são os itens com menor atendimento entre estados e capitais pesquisadas em ambos os anos.

Ao analisar o cronograma estabelecido pela Portaria STN nº 548 de 2015, observa-se que a obrigatoriedade dos registros contábeis para Depreciação, Amortização e Exaustão (NBC 9) será em 2019 para estados e DF e 2020 para as capitais (municípios com mais de 50 mil habitantes). Da mesma forma com Avaliação e Mensuração de Ativos e Passivos, como são diversos ativos e passivos, as datas de obrigatoriedade variam de 2016 a 2024. Além da falta de divulgação das notas explicativas que seriam o meio adequado para divulgação da adoção dessas normas, bem como das informações sobre consolidação das Demonstrações Contábeis.

Observa-se que houve uma evolução da conformidade das normas na ordem de 50% do ano de 2014 para 2015, ou seja, de 283 itens adotados pelas capitais brasileiras em 2014 passaram para 435 itens atendidos em 2015. A capital que mais atendeu aos itens foi Fortaleza, seguido de Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro no ano de 2014 e, no ano de 2015, Fortaleza permaneceu em primeiro lugar com 94% de conformidade, seguido de São Paulo e Curitiba empatados em segundo lugar com 91%, seguidos de Belo Horizonte (84%).

No geral, observa-se que o nível de conformidade das capitais não chegava em 50% em nenhuma região do país no de 2014. Já em 2015 observa-se que a região Norte, região com menor conformidade, ficou com 45%, ou seja, quase no mesmo patamar da melhor região do ano anterior. Nota-se, portanto, um salto do nível de conformidade do ano de 2014 para o ano de 2015 nas capitais brasileiras.

Observa-se, também, que houve uma evolução da conformidade das normas nos estados. A evolução ocorreu na ordem de 81% do ano de 2014 para 2015, ou seja, de 242 itens adotados pelos estados brasileiros em 2014 passaram para 438 itens atendidos em 2015. Foi um avanço percentualmente maior porque as capitais, além de maior nível de conformidade, pois as capitais atenderam 435 itens em 2015 contra 438 dos estados.

O resultado da conformidade por regiões dos estados em 2014 evidenciou que: figurou em primeiro lugar a região Sudeste (52%), seguida das regiões Centro-Oeste (36%), Sul (35%), Nordeste (27%) e Norte (16%). Em 2015, a região Sul figurou em primeiro com 74%, seguida das regiões Sudeste (70%), Nordeste (51%), Centro-Oeste (49%) e Norte (44%). A mudança do primeiro lugar em 2015 ocorreu em função do bom desempenho de conformidade dos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

Nos resultados apresentados observa-se que os estados e capitais ainda não atendem plenamente as normas elencadas nesta pesquisa. Ficando as capitais, no ano de 2014, com de nível de conformidade em 34%, ou seja, atenderam 283 itens de 832 possíveis (26 capitais); e em 2015 um nível 52% de conformidade, ou seja, 435 dos 832 possíveis. Já os estados ficaram com um nível de conformidade de 30% em 2014 (242 itens de 800 possíveis – 25 estados) e 54,75% em 2015 (438 itens de 800 possíveis).

Esses resultados evidenciam, portanto, um baixo nível de conformidade, prejudicando assim a *accountability*. Nota-se, conseqüentemente, que a qualidade e transparência ficam prejudicadas e, dessa forma, os estados e capitais podem estar deixando de ganhar credibilidade e podem não estar conseguindo mitigar a corrupção e gastos desnecessários (Alt; Lassen; Rouse, 2006). Claro está que a obrigatoriedade ainda não existe, mas a adoção espontânea poderia fortalecer a *accountability* dos estados e capitais.

Nos resultados evidenciados, o coeficiente indica que estados endividados possuem uma relação negativa no atendimento inicial das normas e estados com maior arrecadação; e possuem uma relação positiva no atendimento inicial, refletindo maior busca por *accountability*. Os resultados diferem do estudo de Braga e Bezerra Filho (2016) que encontraram relação da conformidade com Tamanho e IDH. Essa discrepância deve decorrer devido às amostras que foram diferentes, pois o estudo de Braga e Bezerra Filho (2016) utilizaram os municípios do estado de Pernambuco, além das observações de conformidade que não foram idênticas.

A relação com o tamanho vai ao encontro aos achados de Zonatto *et al.* (2011), indicando que o tamanho pode explicar uma maior adoção de normas contábeis. Porém, a liquidez não pode ser explicada; resultado contrário de achados de Murcia (2009) e Zonatto *et al.* (2011), bem como o endividamento que obteve relação inversa com a conformidade. Essa diferença pode ser em função do tipo de empresas pesquisadas, pois Murcia utilizou empresas privadas (2009) e Zonatto *et al.* (2011) focou em empresas públicas e privadas do setor energético, que possuem uma necessidade de *disclosure* maior.

Ainda sobre a variável Tamanho, sob uma outra abordagem, talvez o motivo dos estados e capitais maiores terem maior *accountability* pode ser em função do número de usuários, ou seja, em municípios maiores a informação contábil deve ser direcionada a um número maior de pessoas. Steccolini (2002), após pesquisa com governos locais na Itália, observou que os usuários “internos” continuam a ser a categoria mais considerável de destinatários das informações contábeis, enquanto os cidadãos são geralmente um grupo insignificante de destinatários em grandes e pequenos municípios.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa analisou variáveis que explicariam o nível de conformidade inicial de adoção das normas contábeis pelos estados brasileiros e suas capitais, analisando-se os anos de 2014 e 2015. Os resultados obtidos permitem afirmar que, de forma geral, houve uma evolução no nível de conformidade dos estados e capitais investigadas e que, mesmo a obrigatoriedade de adoção ainda estando em curso, capitais e estados estão atendendo voluntariamente muitas normas.

Foi identificada uma relação positiva entre a variável Tamanho dos estados e capitais com a adoção das normas contábeis, sugerindo que as unidades com maior arrecadação, ou seja, mais recursos disponíveis estão mais adequados às exigências normativas contábeis. As unidades com menor arrecadação e mais endividados, por sua vez, apresentam grau de conformidade inferior à média. Diante desses achados, pode-se supor que a prestação de contas realizada pelos maiores estados e capitais contribui para a redução da assimetria informacional com os seus usuários, diferentemente da situação dos estados menores. Tal cenário oferece elementos relevantes para novos estudos sobre os fatores determinantes relacionados à *accountability* dos agentes públicos envolvidos.

Os procedimentos contábeis que tratam de Consolidação das Demonstrações; Depreciação, Amortização e Exaustão; e Avaliação e Mensuração de Ativos e Passivos, respectivamente, foram os itens com menor atendimento entre as capitais e estados pesquisados em ambos os anos. Observou-se uma evolução das capitais sobre a conformidade das normas na ordem de 50% do ano de 2014 para 2015, ou seja, de 283 itens adotados pelas capitais brasileiras em 2014 passaram para 435 itens atendidos em 2015. A capital que mais atendeu os itens foi Fortaleza, seguido de Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro no ano de 2014 e, no ano de 2015, Fortaleza permaneceu em primeiro lugar com 94% de conformidade, seguido de São Paulo e Curitiba empatados em segundo lugar com 91%, seguidos de Belo Horizonte (84%).

Já nos estados, observou-se uma evolução da conformidade das normas na ordem de 81% do ano de 2014 para 2015, ou seja, de 242 itens adotados pelos estados brasileiros em 2014 passaram para 438 itens atendidos em 2015. Foi, portanto, um avanço percentualmente maior do que o das capitais demonstrando um maior nível de conformidade que os estados, pois os estados atenderam 438 itens em 2015 contra 435 das capitais.

O teste de médias indicou que não há diferença entre a conformidade dos estados e capitais, entretanto a explicação dessa conformidade pelas variáveis dependentes não foi idêntica entre estados e capitais. Isso é uma evidência de que existem outras variáveis explicativas que poderiam ser incluídas no modelo, deixando assim, uma sugestão para pesquisas futuras.

Esta pesquisa possui limitações por ter caráter exploratório, não observando quais os motivos ou fatores que justificam o nível de conformidade das normas contábeis. Essa limitação, também, pode ser considerada uma sugestão de extensão desta pesquisa ou proposta para pesquisas futuras utilizando o modelo de equação estrutural para captar a percepção dos contadores públicos dos estados e capitais.

REFERÊNCIAS

- ALT, J. E.; LASSEN, D. D.; ROSE, S. The causes of fiscal transparency: evidence from the American States. **IMF Staff Papers, Special Issue**, v. 53, p. 30-57, 2006.
- ANESSI-PESSINA, E.; STECCOLINI, I. Effects of budgetary and accruals accounting coexistence: evidence from Italian local governments. **Financial Accountability & Management**, v. 23, n. 2, p. 113-131, 2007.
- AQUINO, A. C.B.; BATLEY, Richard Alan. Accounting and Accountability: The Political Effects of Technical Reforms in Brazil. 2015. Disponível em: < http://www.portalfea.fea.usp.br/sites/default/files/arquivos/anexos/aquino_batley_19jun15_discussoes_fea.asp.pdf>. Acesso em: 14 nov 2017.
- ARNABOLDI, M.; LAPSLEY, I. On the implementation of accrual accounting: a study of conflict and ambiguity. **European Accounting Review**, v. 18, n. 4, p. 809-836, 2009.
- AZEVEDO, R. R. de, AQUINO, A. C. B. de, SILVA, C., & Neves, F. Efeito da mudança de prazos de adoção e características das políticas contábeis na reforma da contabilidade patrimonial em municípios. In X Congresso de Administração, Sociedade e Inovação (CASI). Petrópolis/RJ, 2017.
- BELLANCA, S.; VANDERNOOT, J. International public sector accounting standards (IPSAS) implementation in the European Union (EU) member states. **Journal of Modern Accounting and Auditing**, v. 10, n. 3, 2014.
- BRAGA, I. A.; BEZERRA FILHO, J. E. Convergências às NBCASP e ao MCASP: um estudo sobre os municípios pernambucanos em 2014. **Anais do X Congresso Anpcont**, Ribeirão Preto, SP, Brasil, 2016.
- BENITO, B.; BRUSCA, I.; MONTESINOS, V. The harmonization of government financial information systems: The role of the IPSASs. **International Review of Administrative Sciences**, v. 73, n. 2, p. 293-317, 2007.
- CHRISTENSEN, Mark. Accrual accounting in the public sector: the case of the New South Wales government. **Accounting History**, v. 7, n. 2, p. 93-124, 2002.
- CHRISTIAENS, J. Financial accounting reform in flemish municipalities: An empirical investigation. **Financial Accountability & Management**, v.15, n.1, p.21-40, 1999.
- DiMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, v. 48, n. 2, p. 147-160, 1983.

DOWNS, G. W.; MOHR, L. B. Conceptual Issues in the Study of Innovation. **Administrative Science Quarterly**, v. 21, n. 4, p. 700-714, 1976.

Lei Complementar Federal nº 101, de 4 de maio de 2000. **Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências**. Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp101.htm, 2000>. Acesso em: 30 dez. 2015.

Lei Federal nº 4.320, de 17 de março de 1964. **Institui Normas Gerais de Direito Financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal**. Brasília, DF. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4320.htm>. Acesso em: 30 dez. 2015.

CARLIN, T. M. Debating the impact of accrual accounting and reporting in the public sector. **Financial Accountability and Management**, v. 21, p. 309-36, 2005.

COHEN, S.; KAIMENAKI, E.; ZORGIO, Y. Assessing IT as a Key Success Factor for Accrual Accounting Implementation in Greek Municipalities. **Financial Accountability and Management**, v. 23, n. 1, p. 91-111, 2007.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis 00 – Estrutura Conceitual Para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis, de 02 de dezembro de 2008. Brasília. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

Decreto Nº 6.976, de 7 de outubro de 2009. **Dispõe sobre o Sistema de Contabilidade Federal e dá outras providências**. Brasília. 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6976.htm>. Acesso em: 10 dez 2015.

FILGUEIRAS, F. **Transparência, publicidade e accountability**. (Texto para discussão nº 1). Belo Horizonte, MG: Centro de Referência do Interesse Público, 2011. Disponível em: <http://democraciajustica.org/cienciapolitica3/sites/default/files/transparencia_publicidade_e_accountability.pdf>. Acesso em: 13 jan. 2016.

GUTHRIE, J. Application of Accrual Accounting in the Australian Public Sector – Rhetoric or Reality? **Financial Accountability and Management**, v. 14, n. 1, p. 1-19, 1998.

KHAN, A.; MAYES, S. **Transition to Accrual Accounting**. International Monetary Fund, 2009. Disponível em: <http://www.eastafrtac.org/images/uploads/documents_storage/Transition_to_Accrual_Accounting.pdf>. Acesso em: 12 jan. 2016

KOBER, R., J.; LEE, NG. J. Mind your Accruals: Perceived Usefulness of Financial Information in the Australian Public Sector under Different Accounting Systems. **Financial Accountability & Management**, v. 26, n. 3, p. 267-298, 2010.

LIMA, V. S. de; LIMA, G. A. S. F. de; LIMA, I. S.; CARVALHO, L. N. G. de. Determinantes da convergência aos padrões internacionais de contabilidade no Brasil. In: Encontro da Associação Nacional dos Programas de Pós-graduação em Ciências Contábeis (ANPCONT). *Anais...* São Paulo, 2010.

MACÊDO, F. F. R. R.; KLANN, R. C. Análise das Normas Brasileiras de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público (NBCASP): Um Estudo nas Unidades da Federação do Brasil. **Revista Ambiente Contábil**, v. 6, n. 1, p. 253-272, 2014.

MIRANDA, K. F.; TOMÉ, W. C.; GALLON, A. V. Evidenciação da remuneração variável nas melhores empresas para se trabalhar listadas na BM&FBovespa: um estudo à luz dos CPCs 10 e 33. **Pensar Contábil**, v. 13, p. 35-47, 2011.

MUPURUNGA, P. V. R.; PONTE, V. M. R.; COELHO, A. C. D.; MENESES, A. D. de. Determinantes do nível de disclosure de instrumentos financeiros derivativos em firmas brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 22, p. 263-278, 2011.

MURCIA, F. D. Fatores determinantes do nível de disclosure voluntário de companhias abertas no Brasil. 2009. 181 fl s. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

O'DONNELL, G. Accountability horizontal e novas poliarquias. **Revista Lua Nova**, v. 44, p. 27-54, 1988.

PALLOT, J. A Decade in Review: New Zealand's Experience With Resource Accounting and Budgeting. **Financial Accountability & Management**, v. 17, n. 4, 383-400, 2001.

PAULSSON, G. Accrual Accounting in the Public Sector: Experiences from the Central Government in Sweden. **Financial Accountability & Management**, v. 22, n. 1, p. 47-62, 2006.

PINA, V.; TORRES, L.; YETANO, A. Accrual accounting in EU local governments: one method, several approaches. **European Accounting Review**, v. 18, n. 4, p. 765-807, 2009.

Portaria Ministério da Fazenda nº 184, de 25 de agosto de 2008. **Dispõe sobre as diretrizes a serem observadas no setor público (pelos entes públicos) quanto aos procedimentos, práticas, laboração e divulgação das demonstrações contábeis, de forma a torná-los convergentes com as Normas Internacionais de Contabilidade Aplicadas ao Setor Público**. Brasília, DF, 2008. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/institucional/legislacao/2008/portaria184>>. Acesso em: 30 dez. 2015.

Portaria da Secretaria do Tesouro Nacional nº 406, de 20 de junho de 2011. **Aprova as Partes II – Procedimentos Contábeis, Patrimoniais, III – Procedimentos Contábeis, Específicos, IV – Plano de Contas Aplicado ao, Setor Público, V – Demonstrações Contábeis, Aplicadas ao Setor Público, VI – Perguntas e Respostas e VII – Exercício Prático, da 4ª edição do Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público (MCASP)**. Brasília, DF, 2011. Disponível em: <http://www3.tesouro.gov.br/legislacao/download/contabilidade/Port_4062011_MCASP.pdf>. Acesso em: 15 dez. 2015.

PRIETO, M. de F.; MARTINS, V. F. Adoção das Normas Internacionais de Contabilidade Pública no Brasil: uma análise nos demonstrativos da união no triênio 2010 a 2012. **Revista de Auditoria Governança e Contabilidade**, v. 3, n. 5, p. 1-22, 2015.

ROCHA, A. C. Accountability na Administração Pública: Modelos Teóricos e Abordagens. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 14, n. 2, p. 82-97, 2011.

- SCHEDLER, A. Conceptualizing accountability. **The self-restraining state: Power and accountability in new democracies**, v. 13, p. 17, 1999.
- RAVANELLO, M.; MARCUZZO, J. L.; FREY, M. R. Análise da adequação dos municípios às normas brasileiras de contabilidade aplicadas ao setor público. **Revista do CEPE**, v. 42, p. 114–131, 2015.
- STANTON, P.; HUGHES, J. W.; STANTON, J. Australian – USA Federal Governmental Accounting: Convergence or Divergence? **Financial Accountability & Management**, v. 14, n. 4, p. 249–264, 1998.
- SASSO, M. **Adoção das normas de contabilidade oriundas do processo de convergência às IPSAS: respostas estratégicas de governos estaduais**. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, 2017.
- SEDIYAMA, G. A. S.; AQUINO, A. C. B. DE; LOPES, G. B. A difusão das mudanças na contabilidade pública em municípios. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 28, n. 2, p. 78–100, 2017.
- SOUSA, K. M. de. Balanço Patrimonial e Demonstração das Variações Patrimoniais: uma análise de conformidade nos municípios brasileiros. **Contabilometria - Brazilian Journal of Quantitative Methods Applied to Accounting**, v. 3, n. 1, p. 1–13, 2016.
- SUDDABY, R., & GREENWOOD, R. Methodological issues in researching institutional change. **The Sage Handbook of Organizational Research Methods**, p. 176–195, 2009.
- STECCOLINI, I. **Local Government Annual Report: an Accountability Medium?** (Working Paper Series No 81/02.), SDA Bacconi, Milano, Italy, 2002.
- TER BOGT, H. J. Management Accounting Change and New Public Management in Local Government: A Reassessment of Ambitions and Results – An Institutionalist Approach to Accounting Change in the Dutch Public Sector. **Financial Accountability & Management**, v. 24, n. 3, p. 209–41, 2008.
- TOLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. Institutional Sources of in the Formal Change Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880 - 1935. **Administrative Science Quarterly**, v. 28, n. 1, p. 22–39, 1983.
- WYNNE, Andy. Is the Move to Accrual Based Accounting a Real Priority for Public Sector Accounting. **International Journal on Governmental Financial Management**, v. 6, n. 1, 2007.
- WYNNE, Andy. An Efficient Technical Solution or an Ideologically Contested Approach – the balance sheet for business style accrual accounting in the public sector. **International Journal on Governmental Financial Management**, v. 6, n. 1, 2012.
- ZONATTO, V. C. da Silva; SANTOS, A. Corrêa dos; RODRIGUES JUNIOR, M. M.; BEZERRA, F. A. Fatores Determinantes para adoção de padrões internacionais de contabilidade no Brasil: uma investigação em empresas públicas e privadas do setor de energia elétrica. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 5, p. 26-47, 2011.

A INFLUÊNCIA DO NÍVEL DE TRANSPARÊNCIA DA GESTÃO PÚBLICA NA QUANTIDADE DE DISCLOSURE INFORMACIONAL DOS MUNICÍPIOS CAPIXABAS

THE INFLUENCE OF THE TRANSPARENCY LEVEL OF THE PUBLIC MANAGEMENT IN THE QUANTITY OF INFORMATION DISCLOSURE OF THE CAPIXABAS MUNICIPALITIES

“O artigo foi aprovado e apresentado no XI Congresso da Associação Nacional de Programas de Pós-graduação em Ciências Contábeis - ANPCONT, realizado de 3 a 6 de junho de 2017, em Belo Horizonte (MG)”

RESUMO

Apesar de a literatura ressaltar a relevância do *disclosure* como instrumento de prestação de contas das empresas, e do governo aos seus *stakeholders* e à sociedade, não necessariamente a maior quantidade dessas informações geram um maior nível de *accountability*. Isso porque o nível do *disclosure* pode ser influenciado por características como relevância, tempestividade e compreensibilidade. Este estudo objetiva verificar o efeito do nível de transparência da gestão pública sobre a quantidade de *disclosure* entregue pelos gestores municipais. Para tanto, foram coletadas informações nos *sites* dos portais de transparência dos 78 municípios do Estado do Espírito Santo no período de 2013 a 2016. Os resultados sugerem uma relação inversa entre o nível de transparência com foco em boas práticas e interatividade com quantidade de *disclosure* compulsório e voluntário, o que pode indicar um *trade-off* entre essas características do *disclosure* informacional, e também a preferência do gestor por cumprir a lei em detrimento de gerar maior quantidade de informações.

Palavras-chave: *Disclosure*, Transparência da Gestão Pública, Informação Compulsória e Voluntária.

ABSTRACT

Although the literature highlights the relevance of *disclosure* as an instrument of accountability of companies and government to their shareholders and society, the greater value of this information generated at a higher level of responsibility is not allowed. This is because the level of disclosure can be influenced by features such as relevance, timeliness, and comprehensibility. This objective study aims to verify the effect of the level of transparency of public management on the amount of disclosure provided by municipal managers. To this end, information was collected from the websites of the transparency portals of the 78 municipalities of Espírito Santo from 2013 to 2016. The results suggests an inverse relationship between the level of transparency focused on good practices and interactivity with the amount of mandatory and voluntary disclosure, or that may indicate a *trade-off* between these information disclosure characteristics and also a manager's preference for enforcing the law rather than generating more information.

Keywords: *Disclosure*, Transparency of Public Management, Compulsory and Voluntary Information.

Paulo Sergio Torres da Silva

Mestre em Ciências Contábeis pela Fucape Business School. Especialista em Contabilidade Gerencial pela UFES. Graduado em Ciências Contábeis pela UFES. Docente do curso de Ciências Contábeis no Centro Universitário - FAESA. Contato: Rua João Baptista Parra, 600, Enseada do Suá, Vitória, ES, CEP: 29.050-375. E-mail: psilva@sefaz.es.gov.br

Danilo Soares Monte-mor

Doutor em Administração e Ciências Contábeis pela Fucape Business School. Especialista em Métodos Quantitativos, Métodos de Otimização, Contabilidade e Economia, com ênfase em Finanças e Accounting Based Valuation Models. Graduado em Matemática pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Docente dos cursos de Mestrado e Graduação na Fucape Business School. Contato: Av. Fernando Ferrari, 1358, Boa Vista, Vitória, ES, CEP: 29.075-505. E-mail: danilo@fucape.br

Victor Rangel dos Santos Rodrigues

Graduando em Economia pela Fucape Business School. Contato: Av. Fernando Ferrari, 1358, Boa Vista, Vitória, ES, CEP: 29.075-505. E-mail: victorrangelrodrigues@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Desde os trabalhos seminais de Akerlof (1970) e Spence (1973), a assimetria informacional é um assunto amplamente estudado na literatura econômica. Uma de suas aplicações, a qual este trabalho se debruça, é sobre o estudo da assimetria informacional entre a sociedade e seus governantes.

Apesar de a publicidade estar consagrada como princípio constitucional, dada a importância do gestor em fornecer informações e prestar contas ao cidadão (SUNDFELD, 1995), ela não é o suficiente pois, ainda que a informação seja pública, poderá não ser necessariamente relevante, tempestiva e compreensível ao cidadão (AVELINO *et al.*, 2014). Nesse sentido, a transparência, que tem uma abrangência maior do que a publicidade, visa não somente cumprir as determinações legais, mas garantir políticas de gestão responsável que permitam à população exercer a cidadania (PLATT NETO *et al.*, 2005).

Ao relacionar transparência da gestão pública com a quantidade de informações sobre atos e resultados das organizações, ou *disclosure* (ARAÚJO, 2013), disponibilizadas à sociedade, verifica-se formas de influência do gestor que afetam a estrutura do setor responsável pela contabilidade, influenciando, assim, na escolha contábil. São elas: Fonte de informação; Data do reconhecimento; na determinação do momento do registro contábil; Estimativa de valores; Escolha de como avaliar, na escolha dos métodos que serão adotados; Escolha do que divulgar; sua posição hierárquica dentro da entidade (SILVA, NIYAMA, 2012). Apesar de existirem considerações éticas que exercem ampla influência nas escolhas contábeis (HENDRIKSEN, BREDA, 1999), a literatura mapeia outras características dos gestores que não são fatores éticos e que possuem influência nessas escolhas, como formação e experiências anteriores, habilidade do gestor, capacidade do gestor de gerar confiança de empregados, entre outras características pessoais. (BAMBER, JIANG, WANG, 2010; GE, MATSUMOTO, ZHANG, 2011; LEWIS *et al.*, 2013, DEMERJIAN *et al.*, 2013; GARRET, HOITASH, PRAWITT, 2014; KOESTER, SHEVLIN, WANGERIN, 2016)

Na esfera pública, o nível de transparência das informações sobre a gestão das contas públicas tem por base a Lei Complementar nº 131/2009 e a Lei nº 12.527/2011, denominadas Lei de Acesso à Informação (LAI), as quais exigem que as informações sejam dispostas em tempo real contendo todas as especificações de forma detalhada sobre a execução orçamentária e financeira.

Mesmo com a obrigatoriedade legal, as informações são evidenciadas conforme práticas e interesses do gestor público, não garantem informatividade e transparência, podendo limitar, ou não, a compreensão dos usuários, fato que não confere *accountability* governamental (SLOMSKI, 2000; NAKAGAWA, 2007). O *disclosure*, por ser uma das principais formas de comunicação entre o gestor público e os usuários das informações, é um grande desafio para o setor público, pois a prestação de contas é um dever, às vezes empírico (tipicamente legal), às vezes moral, e surgem da responsabilidade que os indivíduos e as organizações têm para oferecer “contas” das atividades (GRAY, 2000).

Tendo como objetivo verificar se a transparência da gestão pública influencia na quantidade de *disclosure* dos relatórios informacionais dos municípios capixabas, o presente estudo baseia-se na análise das informações voluntárias e compulsórias distribuídas nos âmbitos das informações: Gerais; Adicionais; do *Layout* dos Relatórios; dos Relatórios Adicionais; da Situação Fiscal e Financeira; Ambientais e Legais dos municípios capixabas em relação à transparência. O estudo propõe a seguinte hipótese: Há uma associação negativa entre o nível de transparência da gestão pública e quantidade de *disclosure* para os municípios capixabas.

Para tanto, foi construído um classificador de *disclosure* a partir dos modelos estruturados por Lima (2009) e Avelino (2011) correlacionando-o ao nível de transparência baseado nos dados do Ministério Público do Estado do Espírito Santo.

A metodologia utilizada nesta pesquisa consistiu modelo econométrico de regressão em painel com efeito fixo para a análise da influência do nível de transparência da gestão pública na quantidade de *disclosure* compulsório e voluntário dos municípios no período de 2013 a 2016.

Apesar da literatura brasileira sobre *disclosure* ser ampla, a maioria das pesquisas concentram-se no setor privado (NIYAMA; DANTAS; ZENDERSKY, 2005; LANZANA, 2004; LIMA, 2009; ROVER, 2012; LO; RAMOS; ROGO, 2017), porém, são observados alguns estudos na área pública (AVELINO, 2011; BEUREN; SANTOS, 2013; CRUZ *et al.*, 2012). Assim, este estudo visa contribuir no preenchimento de uma lacuna existente quanto à discussão acadêmica e conceitual do tema relacionado à contabilidade pública. A pesquisa também avança na modificação do modelo de *disclosure* de Avelino *et al.* (2011) com a inclusão dos quesitos legais (informações legais – voluntárias) trazendo para a teoria a análise da relação entre nível de transparência da gestão pública com a quantidade do *disclosure*, tanto para as informações compulsórias quanto para as voluntárias.

Os resultados alcançados demonstraram uma associação negativa entre o nível de transparência (baseado na lei de acesso à informação – LAI, com foco em boas práticas e interatividade) e quantidade de *disclosure*, tanto para as informações compulsórias quanto para as voluntárias. Há indicativos de um possível *trade-off* entre quantidade e qualidade, e também da preferência dos gestores municipais em valorizar a obrigatoriedade legal, no cumprimento da LAI (Lei de Acesso à Informação) em detrimento de produzir maior quantidade de informação, ou seja, o gestor preocupa-se em cumprir os quesitos de boas práticas e interatividade sem necessariamente disponibilizar maior quantidade de *disclosure*, seja compulsório ou voluntário.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TRANSPARÊNCIA DA GESTÃO NO SETOR PÚBLICO BRASILEIRO

Segundo a Controladoria Geral da União (CGU), a transparência pode ser definida como “o ato de sabermos onde, como e por que o dinheiro está sendo gasto” (CGU, 2004), enquanto *disclosure* é entendido como a divulgação das informações voluntárias e compulsórias (HENDRIKSEN; BREDA, 1999; ARAÚJO, 2013).

A transparência é um conceito contextualizado por alguns autores (PLATT NETO *et al.*, 2005; AVELINO *et al.*, 2014; ZORZAL; RODRIGUES, 2015) em três dimensões, conforme Quadro 1:

Quadro 1: Dimensões da Transparência

Publicidade	Divulgação de informações à população, com acesso facilitado aos usuários, de forma tempestiva e oportuna.
Compreensibilidade	Apresentação visual com formatação confortável, e com uma linguagem clara de fácil entendimento.
Utilidade e relevância	Informações relevantes, confiáveis para tomada de decisão dos interessados, possibilitando comparações.

Fonte: Adaptado de Platt Neto *et al.* (2005)

Com base nessas características, a transparência pode ser entendida como um princípio de gestão fiscal instituído pela Lei de Responsabilidade Fiscal, que engloba o princípio constitucional da publicidade, além de estar associada aos conceitos de governança, evidenciação e responsabilidade pelos resultados (PLATT NETO *et al.*, 2005).

O debate das finanças públicas inclui transparência das contas e dos atos do gestor público, permitindo fiscalização dos órgãos competentes (MARTINS, 2001), tendo o gestor dos recursos públicos duas responsabilidades básicas: agir e prestar contas de suas ações (GRAY, 2000). Assim, a transparência dos atos do gestor público torna-se primordial, com a edição da Lei 101/2000 (CRUZ *et al.*, 2012) que “estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal” (LEI 101/2000).

Uma vez que, sendo a informação tutelada pelo Estado um bem público, cabe ao gestor público evidenciá-la de forma espontânea e proativa como definida em Lei (ZORZAL; RODRIGUES, 2015).

2.2 EVIDENCIAÇÃO COMPULSÓRIA E VOLUNTÁRIA NO SETOR PÚBLICO

As informações compulsórias são aquelas cuja divulgação é obrigatória por lei, como a Lei nº 4.320/1964, a Lei Complementar nº 101/2000 e o Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público (MCASP), cujo intuito é fornecer aos usuários as informações de caráter econômico e financeiro. A Lei 9.755/1998 obriga a criação de “*homepage* na rede de computadores Internet” com informações como: I) Montantes de cada um dos tributos arrecadados pelo ente da federação, II) Relatórios resumidos da execução orçamentária de cada ente – RREO, III) Balanço consolidado das contas, suas autarquias e outras entidades, IV) Orçamentos do exercício (LOA) e os respectivos balanços do exercício anterior, V) Resumos dos instrumentos de contrato ou de seus aditivos e as ratificações, IV) Relações mensais de todas as compras feitas pela administração direta ou indireta.

Já a divulgação voluntária refere-se às informações que, embora não sejam obrigatórias por lei, são instrumentos importantes para complementação dos demonstrativos contábeis compulsórios por utilizar linguagem menos técnica e de fácil compreensão (FIPECAFI, 2000). Nesse sentido, o Parecer nº 15/87 da CVM inclui o relatório de administração para a gestão pública, para proporcionar maior clareza, variedade e qualidade aos relatórios exigidos pela Lei de Responsabilidade Fiscal.

No âmbito internacional, Bellver e Kaufmann (2005) desenvolveram um indicador de transparência para 194 países sob duas óticas – transparência econômica/institucional e transparência política. Os resultados apresentados sugerem que um maior nível de transparência, a nível nacional, não está associado a fatores culturais, geográficos ou financeiros, mas sim a melhores indicadores de desenvolvimento humano e socioeconômico, maiores níveis de competição política e baixos níveis de corrupção. Kolstad e Wiig (2009) indicam, entretanto, que apesar de a transparência ter efeitos sobre a corrupção, este efeito existe somente sob as condições de que os agentes que recebem a informação têm a habilidade necessária para processá-la, além do incentivo para utilizar tal informação, ou seja, depende do nível de educação dos receptores.

Em uma análise dos 100 maiores municípios da Espanha em 2008, Guillamón, Bastida e Benito (2011) relatam resultados indicando que fatores como maiores níveis de impostos per capita, transferências, tamanho da população e gestores de partidos de esquerda estão relacionados com maior transparência. Indicativos similares são encontrados por Sol (2013), para 110 municípios espanhóis em 2010, que indica fatores como tamanho, ideologia do gestor e carac-

terísticas institucionais, se o turismo é o setor econômico predominante e se o município é uma capital provincial, como determinantes da transparência nos governos locais.

Em contraposição aos resultados encontrados nos governos locais espanhóis, Alt et al. (2005) indicam que quanto mais igualitária a disputa política e a distribuição de poder, maior os níveis de transparência para os 48 estados norte-americanos entre 1976 e 1999 da amostra.

Para sumarizar os resultados sobre o tema, Bolívar, Muñoz e Hernández (2013) conduziram uma metanálise em 39 estudos sobre determinantes da transparência financeira em governos entre 1980 e 2011. Apesar de os autores indicarem que as características dos estudos, como escolhas de indicadores ambientais e institucionais nos modelos empíricos, ano da publicação, esfera governamental e a cultura de gestão vigente afetam os resultados reportados, o estudo reporta vários determinantes da transparência pública, como condição financeira, reformas na gestão pública e padrões contábil-financeiros, transferências intergovernamentais, competição política, tamanho do município, renda per capita, entre outras.

Na literatura nacional, Cruz et al. (2012) indicam que, em geral, os municípios brasileiros possuem níveis de transparência relativamente baixos, se comparados com o tamanho do município, mas, ainda sim, confluindo com a literatura internacional, Avelino et al. (2014) ao analisarem 130 municípios mineiros em 2010, reportam o tamanho do município como um fator explicativo, além de variáveis políticas e do Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal.

Por fim, Zuccoloto e Teixeira (2014) reportam que estados com melhores condições fiscais e socioeconômicas (Educação, Saúde, e Emprego e Renda) apresentam maior índice transparência fiscal, enquanto fatores políticos não apresentaram efeitos. Os autores também indicam, como Cruz et al. (2012), que os estados brasileiros apresentam baixos níveis de transparência. Marino et al. (2017) desenvolveram uma sumarização dos resultados da literatura brasileira, focando na quantidade e características dos estudos desenvolvidos, bem como os efeitos encontrados por estudos teóricos e empíricos.

2.3 QUANTIDADE DE DISCLOSURE

Tanto no setor público quanto privado, o tamanho do ente analisado influencia no nível de *disclosure*. Klann e Beuren (2011) analisaram tal característica com influência na divulgação das empresas, partindo do pressuposto que empresas maiores possuiriam maiores condições de suportar possíveis gastos com o sistema de divulgação. Tal afirmativa sustenta-se, para Lanzana (2004), ao investigar a existência da relação entre o nível de *disclosure* das companhias brasileiras de capital aberto e a governança corporativa destas. O trabalho verificou que, dentre outras variáveis, o tamanho da empresa apresentava uma relação positiva e significativa com o nível de *disclosure*. O mesmo resultado foi encontrado por Braga, Oliveira e Salotti (2010) ao avaliarem a influência de determinadas variáveis econômicas sobre o nível de *disclosure* ambiental nos relatórios das empresas brasileiras.

Ademais, municípios maiores, em termos de receitas arrecadadas, teriam mais condições econômicas para implantar melhores portais eletrônicos e, conseqüentemente, divulgar mais informações (CRUZ et al., 2012).

Desse modo, Lima (2009) e Avelino et al. (2011) construíram um classificador de *disclosure* composto por 33 quesitos, tendo por obrigatórias aquelas informações definidas na Lei 9.755/1998 e LC 101/2000 e outras informações voluntárias, divulgados no *site* do município, agrupados em 6 (seis) grupos de informações: I – Informações Gerais; II – Informações Adicionais; III – Layout dos Relatórios; IV – Relatórios Adicionais; V – Situação Fiscal e Financeira; VI – Informações Ambientais.

2.4 RELAÇÃO ENTRE TRANSPARÊNCIA COM A QUANTIDADE DE DISCLOSURE

Apesar do entendimento de que quantidade e qualidade do *disclosure* não medem necessariamente o mesmo fenômeno, a literatura empírica não apresenta uma desassociação clara entre quantidade, da qualidade, do *disclosure*, tanto no âmbito público quanto privado (BERETTA, BOZZOLAN, 2008). Beretta e Bozzolan (2008) propõem um *framework* para mensurar a qualidade do *disclosure* e, aplicando para 85 empresas italianas entre 1999 e 2001, demonstram que o indicador desenvolvido modela de forma mais realística o *disclosure* que utilizar apenas quantidade como proxy. O resultado é corroborado por Masruki, Hussainey e Aly (2018), que indicam que “tanto a qualidade quanto a quantidade de *disclosure* são importantes aspectos na preparação de relatórios anuais que atendam às expectativas dos diversos *shareholders*” (MASRUKI, HUSSAINEY, ALY, 2018).

Alotaibi e Hussainey (2016) ao investigarem os determinantes da quantidade e da qualidade do *disclosure* de Responsabilidade Social Corporativa das empresas na Arábia Saudita, entre 2013 e 2014, indicam que as empresas proveem grande quantidade de *disclosure*, porém de baixa qualidade. Ainda, a quantidade de *disclosure* está relacionada com tamanho do *board*, percentual de participação do governo, tamanho do comitê de auditoria e de remuneração enquanto a qualidade é ligada a fatores como tamanho do *board*, quantidade de diretores independentes e percentual de participação dos gestores.

Em um esforço no sentido de modelar o nível ótimo de *disclosure* informacional, Kolotilin (2014) deriva condições que indicam um *trade-off* entre quantidade e qualidade, sendo que o mecanismo ótimo irá encontrar um balanço entre essas duas características.

Ao identificar os elementos que se refletem no nível de transparência da administração pública, que se baseiam na Lei complementar nº 131/2009 (Lei de Transparência) e na Lei nº 12.527/2011 (Lei de acesso à informação – LAI), e os quesitos que compõem o *disclosure* compulsório e voluntário, a presente pesquisa tenta verificar a seguinte hipótese:

H1: Quanto maior o índice de Transparência da Gestão Pública, menor é a quantidade de *disclosure* informacional dos municípios do Estado do Espírito Santo.

3. METODOLOGIA

A pesquisa pode ser classificada como descritiva, aplicando-se, para atender ao objetivo proposto, abordagem quantitativa e explicativa, com procedimentos documentais, utilizando-se de dados extraídos dos portais de transparência dos 78 municípios capixabas e nos relatórios de avaliação de transparência no Ministério Público Estadual do Espírito Santo.

3.1 COLETA DE DADOS

Este trabalho correlacionou o índice de transparências da gestão dos 78 municípios do Estado do Espírito Santo, com base na LAI (Lei de Acesso à Informação), com a quantidade de *disclosure* informacional, em relação às informações compulsórias e informações voluntárias apresentadas pelos municípios capixabas nos âmbitos: Gerais; Adicionais; do Layout dos Relatórios; dos Relatórios Adicionais; da Situação Fiscal e Financeira; Ambientais e Legais, por meio de modelo econométrico para dados em painel com efeito fixo. A análise da influência do nível de transparência da gestão pública na quantidade de *disclosure* considerou os âmbitos das informações divididos em dois grandes grupos: o das informações compulsórias e o das informações voluntárias.

Desse modo, optou-se por construir um classificador do *disclosure* a partir dos quesitos da pesquisa de Lima (2009) e Avelino *et al.* (2011), adaptado para as necessidades dos municípios capixabas.

Os dados referentes ao nível de transparência dos municípios foram obtidos junto ao Ministério Público do Estado do Espírito Santo, o qual disponibilizou um banco de dados com observação de quarenta e seis quesitos distribuídos em três grupos de objetivos: estrutura da transparência; comunicação; boas práticas. Com relação à quantidade de *disclosure*, os dados foram extraídos dos *sítios* oficiais dos municípios e portais de transparência, cobrindo os anos de: 2013, 2014, 2015 e 2016. O corte transversal foi assim determinado por compreender o início da prática da transparência por força da LAI e sua evolução temporal, em acompanhamento da inclusão das novas normas contábeis aplicadas ao setor público em observância à NBCASP.

O índice é composto por 37 quesitos adaptado do modelo de Avelino *et al.* (2011) com a inclusão das Informações Legais. Para esses quesitos foram atribuídos nota 0 no caso de falta de informação, nota 1 para o caso de informação somente qualitativa e nota 2 para o caso de informações qualitativas e quantitativas. Para a construção do índice, foram tidas por obrigatórias aquelas informações definidas na Lei 9.755/1998 e na LC 101/2000, divulgadas no *site* dos municípios, englobando um total de 7 (Sete) grupos de informações: I – Informações Gerais; II – Informações Adicionais; III – Layout dos Relatórios; IV – Relatórios Adicionais; V – Situação Fiscal e Financeira; VI – Informações Ambientais; e VII – Informações Legais, conforme Quadro 3.

Quadro 3: Abordagem dos Quesitos nos Grupos de Informações

Grupos De <i>Disclosure</i>	Variável	Descrição da variável - Quesitos
I - INFORMAÇÕES GERAIS – (VOLUNTÁRIA)	V1	Informações gerais sobre as instituições vinculadas ao Município
	V2	Informações gerais sobre o perfil socioeconômico da população
	V3	Informações sobre treinamento de funcionários
	V4	Informações sobre programas de incentivo à cultura
II - INFORMAÇÕES ADICIONAIS – (VOLUNTÁRIA)	V5	Informações sobre programas de assistência social
	V6	Informações sobre transporte urbano
	V7	Informações sobre processos licitatórios
	V8	Informações sobre audiências públicas
III - LAYOUT DOS RELATÓRIOS	V9	Utilização de recursos gráficos
IV - RELATÓRIOS ADICIONAIS – (VOLUNTÁRIA)	V10	Balanco Social
	V11	Balanco em Correção Monetária Integral
	V12	Relatório de Auditoria e Controle Interno

Grupos De Disclosure	Variável	Descrição da variável - Quesitos
V - SITUAÇÃO FISCAL E FINANCEIRA (COMPULSÓRIA)	V13	Montante de tributos arrecadados
	V14	Relatório Resumido da Execução Orçamentária (RREO - conforme a LRF)
	V15	Balanço Orçamentário
	V16	Balanço Financeiro
	V17	Balanço Patrimonial
	V18	Demonstração das Variações Patrimoniais
	V19	Lei Orçamentária Anual - LOA
	V20	Contratos, aditivos e comunicações retificadas
	V21	Relações mensais das compras
	V22	Plano Plurianual - PPA
	V23	Lei de Diretrizes Orçamentárias - LDO
	V24	Prestação de Contas e o respectivo Parecer Prévio
	V25	Relatório de Gestão Fiscal (RGF - conforme a LRF)
	V26	Informações sobre Impactos Ambientais: reciclagem
VI - INFORMAÇÕES AMBIENTAIS – (VOLUNTÁRIA)	V27	Informações sobre Impactos Ambientais: descontaminação e recuperação de terras e águas
	V28	Informações sobre Impactos Ambientais: conservação de recursos naturais
	V29	Informação sobre Despesas em Investimento Ambiental
	V30	Informações sobre Educação Ambiental
	V31	Informações sobre Incentivos e Apoio à Pesquisas Ambientais
	V32	Informações sobre Reflorestamento
	V33	Informações sobre Políticas de Tratamento de Água Utilizada e Reutilização em Processos
	V34	Informações sobre a Lei Orgânica Municipal
VII - INFORMAÇÕES LEGAIS – (VOLUNTÁRIA)	V35	Informações sobre o Plano Diretor Municipal (PDM)
	V36	Informações sobre o Código Tributário Municipal
	V37	Informações sobre os Programas de Trabalho (conforme o PPA)

Fonte: Adaptado de Avelino *et al.* (2011). O grupo VII foi adaptado ao modelo pelo autor.

Ao modelo de Avelino *et al.* (2011) foi incluído um quarto grupo de informações denominadas legais, uma vez que tais informações têm papel relevante na gestão dos municípios para evidenciar padrões, regras e normas legais que impactam na vida do cidadão e das empresas no decorrer de suas atividades.

No que concerne ao nível de transparência da gestão dos municípios capixabas, optou-se em trabalhar com a referência classificatória do Ministério Público do Estado do Espírito Santo, que mediu a qualidade da gestão a partir de requisitos apresentados na Lei 12.527 de 18/11/2011, em que foram relacionados âmbito da transparência estrutural, comunicação e boas práticas, conforme apresentado no Quadro 4.

Quadro 4: Quesitos de Transparência da Gestão Pública

Variável	Transparência Estrutural
1.1	Inexistência de qualquer tipo de Relatório e/ou impossibilidade de sua localização.
1.2	Divulgação parcial e/ou após o prazo de licitações, resultados e contratos.
1.3	Divulgação do salário base dos servidores (folha de pagamento)
1.4	Estrutura remuneratória
1.5	Divulgação do cargo, vínculo e data de exercício dos servidores (folha de pagamento)
1.6	Divulgação da matrícula dos servidores (na folha de pagamento)
1.7	Divulgação parcial e/ou após o prazo do conjunto de Receitas da prefeitura

Variável	Transparência Estrutural
1.8	Divulgação parcial e/ou após o prazo do conjunto de Despesas da prefeitura
1.9	Divulgação parcial e/ou após o prazo do conjunto de Despesas por Favorecido da prefeitura
1.10	Divulgação parcial e/ou após o prazo do conjunto de Convênios da prefeitura
1.11	Disponibilização da legislação em parte ou desatualizada
1.12	Divulgação de licitações, resultados e contratos.
1.13	Divulgação do nome dos servidores (na folha de pagamento)
1.14	Divulgação da carga horária dos servidores (folha de pagamento)
1.15	Divulgação das gratificações dos servidores (folha de pagamento)
1.16	Divulgação do conjunto de Receitas incorridos no prazo de 3 meses
1.17	Divulgação do conjunto de Despesas incorridos no prazo de 3 meses
1.18	Divulgação do conjunto de Despesas por Favorecidos incorridos no prazo de 3 meses
1.19	Divulgação do conjunto de Convênios incorridos no prazo de 3 meses
1.20	Disponibilização de legislação completa e atualizada
1.21	Divulgação de licitações, resultados e contratos com acesso total sem necessidade de <i>login</i> ou cadastro.
1.22	Histórico de remunerações dos servidores
1.23	Especificação detalhada da folha de pagt ^o de servidores (descontos, abatimentos, indenizações, etc.)
Variável	Transparência da qualidade da Comunicação
2.1	Inexistência de qualquer tipo de indicador de transparência das atividades
2.2	Site e portal da transparência da prefeitura desatualizados
2.3	Horário de atendimento ao público
2.4	Competências das secretarias
2.5	Notícias atualizadas da prefeitura sobre ações, obras, programas e projetos
2.6	Nome e funções dos secretários
2.7	Banco de Perguntas e Respostas
2.8	Endereço dos setores da prefeitura
2.9	E-mail dos setores da prefeitura
2.10	Telefone dos setores da prefeitura
2.11	Redes Sociais
2.12	Notícias das ações e/ou projetos em fase de tramitação
Variável	Transparência de Boas Práticas e Interatividade
3.1	Inexistência de qualquer tipo de canal para a participação dos cidadãos
3.2	Glossário
3.3	Formulário eletrônico
3.4	Ouvidoria
3.5	Regra dos 3 cliques
3.6	Linguagem cidadã
3.7	Download de informações
3.8	Indicativo de retorno

Variável	Transparência Estrutural
3.9	Material Audiovisual
3.10	Download de informações em formato aberto
3.11	Acessibilidade (alto contraste, tamanho da fonte e outras ferramentas)

Fonte: Ministério Público do Estado do Espírito Santo (2015).

O resultado da correlação destas variáveis utilizadas pelo Ministério Público foi a classificação dos municípios do Estado do Espírito Santo pelo somatório dos percentuais das observações da Transparência Estrutural da Gestão Municipal (índice de transparências calculado para cada um dos municípios - ITM), Transparência da Comunicação (índice de Comunicação do Município - ICM) e a Transparência de Boas Práticas e Interatividade da Gestão Municipal (índice de Boas práticas - IBPI), levantamento nos municípios pelo Centro de Estudos e Aperfeiçoamento Funcional – CEAF/MPES, sendo estes tratados e classificados em porcentagem de afirmativas positivas.

As observações foram calculadas em percentuais de informações disponibilizadas pelos municípios nas três categorias (Transparência Estrutural; Transparência da Comunicação e Transparência de Boas Práticas e Interatividade), conforme descrito do Quadro 5.

Quadro 5: Variáveis, Proxys e Descrições do Modelo

Variável (Sigla)	Disclosure Informacional (DI%): Situação Fiscal Financeira Obrigatória
Descrição	Variável <i>dummy</i> de informações obrigatórias financeiras, contábeis e orçamentárias, tendo a seguinte pontuação: 2 pontos para informações com aspectos quantitativo e qualitativo, 1 ponto para informações somente quantitativo e zero ponto pela ausência de informação, onde a somatória dos pontos de informações de cada município é comparada ao máximo possível de pontos, obtendo um % de informações disponibilizadas.
Proxy	Compreende informações no âmbito da Situação Fiscal e Financeira (V13 a V25): total de tributos arrecadados; RREO - conforme a LRF; Balanço Orçamentário; Balanço Financeiro; Balanço Patrimonial; DVP; LOA; contratos - aditivos - retificações; relação de compras; PPA; LDO; Parecer da prestação de contas; e RGF.
Pont. Max.	26
Variável (Sigla)	Disclosure Informacional (DI%): Informações Voluntárias
Descrição	Variável <i>dummy</i> de informações voluntárias, tendo a seguinte pontuação: 2 pontos para informações com aspectos quantitativo e qualitativo, 1 ponto para informações somente quantitativo e zero ponto pela ausência de informação, onde a somatória dos pontos de informações de cada município é comparada ao máximo possível de pontos, obtendo um % de informações disponibilizadas.
Proxy	Compreende informações: gerais; adicionais; <i>layout</i> dos relatórios; relatórios adicionais; ambientais; legais.
Pont. Max.	48
Variável (Sigla)	TRANSP%: Transparência Estrutural
Descrição	Variável <i>dummy</i> de transparência estrutural, que assume o valor 1 para os municípios que cumpriram os quesitos e 0 para os que não cumpriram, onde a somatória dos pontos de informações de cada município é comparada ao máximo possível de pontos, obtendo um %.
Proxy	De acordo com o Ministério Público do Estado do Espírito Santo (seja de transparência estrutural)
Pont. Max.	23
Variável (Sigla)	TRANSP%: Transparência na qualidade da Comunicação
Descrição	Variável <i>dummy</i> de transparência da qualidade de comunicação, que assume o valor 1 para os municípios que cumpriram os quesitos e 0 para os que não cumpriram, onde a somatória dos pontos de informações de cada município é comparada ao máximo possível de pontos, obtendo um %.
Proxy	De acordo com o Ministério Público do Estado do Espírito Santo (transparência na comunicação)
Pont. Max.	12
Variável (Sigla)	TRANSP%: Transparência de Boas práticas e Interatividade
Descrição	Variável <i>dummy</i> de transparência de boas práticas, que assume o valor 1 para os municípios que cumpriram os quesitos e 0 para os que não cumpriram, onde a somatória dos pontos de informações de cada município é comparada ao máximo possível de pontos, obtendo um %.
Proxy	De acordo com o Ministério Público do Estado do Espírito Santo (transparência de boas práticas)
Pont. Max.	11

Fonte: Elaborado pelo autor

Ainda foram utilizadas variáveis de controle descritas no Quadro 6, cujas descrições encontram-se no apêndice, e foram extraídas do FIRJAN, tal como na pesquisa de Lima (2009) e Avelino *et al.* (2011).

Quadro 6: Descrição das variáveis de controle

IFGF - GERAL	ÍNDICE FIRJAN DE GESTÃO FISCAL - GERAL
IFGF - RECEITA PRÓPRIA	ÍNDICE FIRJAN DE GESTÃO FISCAL - RECEITA PRÓPRIA
IFGF - GASTO C/PESSOAL	ÍNDICE FIRJAN DE GESTÃO FISCAL - GASTO C/ PESSOAL
IFGF - INVESTIMENTO	ÍNDICE FIRJAN DE GESTÃO FISCAL - INVESTIMENTO
IFGF - LIQUIDEZ	ÍNDICE FIRJAN DE GESTÃO FISCAL - LIQUIDEZ
IFGF - CUSTO DA DÍVIDA	ÍNDICE FIRJAN DE GESTÃO FISCAL - CUSTO DA DÍVIDA

Fonte: Adaptado do Sistema FIRJAN (2015)

3.2 MODELO

Com base nos estudos destacados ao longo desta pesquisa, buscou-se avaliar a influência no nível de transparência da gestão pública na quantidade de *disclosure*, compulsório e voluntário, entregues pelos municípios capixabas nos portais de transparência. A variação de quantidade de *disclosure*, em relação ao nível de transparência da gestão dos municípios, teve sua análise construída com base na equação (1), com descrições no Quadro 7:

$$DI\% = \beta_0 + \beta_1 \text{TRANSP}\% + \text{Controles} + \varepsilon \quad (1)$$

Quadro 7: Descrição das Variáveis do Modelo

Variáveis	Descrição
DI%	Variável dependente medida em porcentagem da pontuação máxima observada nos 37 quesitos, tanto as informações voluntárias como as compulsórias.
TRANSP%	Variável independente em porcentagem da pontuação máxima dos quesitos referentes transparência estrutural, comunicação, boas práticas e interatividade.
Controles	Variáveis de controle de gestão fiscal - FIRJAN: geral, receita própria, gasto c/ pessoal, investimento, liquidez e custo da dívida.

Fonte: Elaborado pelo Autor

O modelo relaciona índice de transparência com a quantidade de *disclosure* em porcentagem (para as informações de âmbito: Gerais; Adicionais; *Layout* dos Relatórios; Relatórios Adicionais; Situação Fiscal e Financeira; Informações Ambientais e Legais), controlado pelo índice FIRJAN de Gestão Fiscal, como objetivo de verificar se o nível de Transparência da Gestão explica a quantidade de *disclosure* informacional compulsório e voluntário divulgados pelos municípios.

Sendo assim, o modelo possibilitou analisar as seguintes relações: o impacto da transparência no *disclosure* compulsório com as variáveis de controle e sem as variáveis de controle; e o impacto da transparência no *disclosure* voluntário com as variáveis de controle e sem as variáveis de controle.

4. RESULTADOS

4.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

Nesta pesquisa foram levantados os dados extraídos no site dos 78 municípios do Estado do Espírito Santo para os anos de 2013 a 2016, tanto das informações compulsórias quanto das informações voluntárias, analisados em painel com efeito fixo para análise dos quesitos de transparência e quantidade do *disclosure*.

A Tabela 1, a seguir, apresenta os resultados descritivos das variáveis aplicadas nos modelos.

Tabela 1: Estatística Descritiva

Variable	N	Mean	S.D.	Min	.25	Mdn	.75	Max
SIT_FISCAL_FIN_obrigat. percent	312	0.32	0.21	0.00	0.19	0.31	0.42	0.92

Variable	N	Mean	S.D.	Min	.25	Mdn	.75	Max
INF VOLUNTÁRIO_percent	312	0.20	0.13	0.00	0.15	0.19	0.25	0.81
Transparência Estrutural	312	0.39	0.16	0.00	0.30	0.44	0.52	0.80
Transp. Quali. Comunicação	312	0.47	0.19	0.00	0.36	0.50	0.58	0.83
Transp. Boas práticas e Inter	312	0.45	0.22	0.00	0.33	0.50	0.58	0.92
Ifgf geral	214	0.56	0.10	0.19	0.50	0.57	0.63	0.80
Ifgf receita própria	214	0.27	0.19	0.02	0.14	0.20	0.35	1.00
Ifgf gasto c/ pessoal	214	0.51	0.20	0.00	0.48	0.54	0.60	1.00
Ifgf investimento	214	0.54	0.23	0.09	0.38	0.53	0.68	1.00
Ifgf liquidez	214	0.79	0.23	0.00	0.63	0.82	1.00	1.00
Ifgf custo da dívida	214	0.87	0.11	0.29	0.81	0.90	0.95	1.00

Fonte: Dados da pesquisa

A estatística descritiva traz na coluna “N” o número de observações com 312 para transparência e disclosure e 214 observações para as variáveis de controle FIRJAN. Também os itens de disclosure foram agrupados em dois grupos: o primeiro (INF VOLUNTÁRIO_percent) com as informações voluntárias referentes às informações: gerais, adicionais, layout, relatórios adicionais, ambientais e legais; e o segundo com as informações obrigatórias (SIT_FISCAL_FIN_obrigat. Percent).

A análise dos 78 municípios apresentou assimetria à esquerda com valores das medianas próximas do 3º quartil e desvios padrões maiores entre as variáveis FIRJAN relativas à gestão fiscal, enquanto a variável “Informações Legais” (relativa à legislação do município) apresentou dispersão menor e média maior entre as variáveis

4.2 RESULTADO DAS REGRESSÕES

4.2.1 Impacto da Transparência da Gestão Pública no Disclosure Compulsório

Primeiramente, executaram-se as regressões do modelo econométrico que trata da relação entre o índice de transparência total com a quantidade do disclosure compulsório (SIT_FISCAL_FIN_obrigat. Percent), que compreende as informações contábeis/fiscais, controlado pelos índices FIRJAN de desenvolvimento do município e gestão fiscal. A Tabela 2, a seguir, apresenta os resultados do modelo.

Tabela 2: Disclosure Informacional Compulsório

SIT_FISCAL_FIN_obrigat. %	Coef.	Std. Err.	t	P> t	95% Conf.	Intervalo
Transparência Estrutural	.016986	.0612851	0.28	0.782	-.1041702	.1381425
Transp. Quali. Comunicação	-.107757	.0609162	-1.77	0.079	-.2281849	.0126693
Transp. Boas práticas e inter.	-.353509	.0689861	-5.12	0.000	-.4898907	-.2171292
Ifgf geral	5.04003	2.743523	0.18	0.855	-4.919.754	5.927.761
Ifgf receita própria	-1.14362	6.180037	-0.19	0.853	-1.336.113	1.107.389
Ifgf gasto c/ pessoal	-1.12988	6.173775	-0.18	0.855	-1.333.501	1.107.525
Ifgf investimento	-1.12772	6.171789	-0.18	0.855	-1.332.893	1.107.348
Ifgf liquidez	-1.1461	6.171377	-0.19	0.853	-1.334.648	110.543
Ifgf custo da dívida	-4.89567	2.747613	-0.18	0.859	-592.141	4.942.274
_cons	.4349923	.1818498	2.39	0.018	.0754877	.7944968

Fonte: Elaborado pelo Autor

As variáveis de “Boas Práticas” e “Qualidade da Comunicação” são significantes a 10% e 1% respectivamente, apresentando sinal negativo, não rejeitando H1 e indicando que pode haver de fato um trade-off entre quantidade e qualidade informacional, tudo mais constante.

Na sequência, a Tabela 3 apresenta uma nova análise, aplicando a relação de *disclosure* compulsório com transparência, sem a utilização das variáveis de controle, para verificar quanto que a transparência explica a quantidade de *disclosure* informacional.

Tabela 3: *Disclosure* Informacional Compulsório

SIT_FISCAL_FIN_%	Coef.	Std. Err.	t	P> t	95% Conf.	Interval
Transparência	.0062134	.0526728	0.12	0.906	-.0975624	.1099893
Comunicação	-.1202837	.0586549	-2.05	0.041	-.2358455	-.004722
Boas Práticas	-.4002602	.057063	-7.01	0.000	-.5126857	-.2878348
_cons	.5594198	.0197537	28.32	0.000	.5205011	.5983384

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados sem as variáveis de controle utilizadas pela pesquisa indicam que maiores níveis de transparência na comunicação e boas práticas estão associados a 5% e 1%, respectivamente, com menores níveis de *disclosure* compulsório. A Transparência Estrutural não apresenta efeito significativo em nenhum dos dois casos (com e sem controle) para a amostra analisada.

4.2.2 Impacto da Transparência da Gestão Pública no *Disclosure* Voluntário

A Tabela 4 trata das análises do impacto do nível de transparência estrutural da gestão pública sobre a quantidade de *disclosure* informacional voluntário, tendo como variáveis de controle o índice FIRJAN de Gestão Fiscal: emprego e renda, receita própria, gasto com pessoal, investimento e custo da dívida dos municípios.

Tabela 4: *Disclosure* Informacional Voluntário

VOLUNTARIO_%	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf.	Interval]
Transparência Estrutural	.013920	.0242628	0.57	0.567	-.0340454	.0618866
Transp. Qual. Comunicação	-.0465	.0257344	-1.81	0.073	-.0973752	.0043752
Transp. Boas práticas e inter.	-.087363	.0239318	-3.65	0.000	-.1346748	-.0400516
ifgf geral	-8.0980	1.160348	-0.70	0.486	-3.103.733	1.484.123
ifgf receita própria	1.81851	2.611988	0.70	0.487	-3.345.209	6.982.234
ifgf gasto c/ pessoal	1.82327	2.610697	0.70	0.486	-3.337.889	6.984.447
ifgf investimento	1.82559	2.610474	0.70	0.485	-3.335.134	6.986.324
ifgf liquidez	1.81711	2.610348	0.70	0.488	-3.343.367	697.759
ifgf custo da dívida	8.21460	1.162335	0.71	0.481	-1.476.396	3.119.318
_cons	.1533637	.0748465	2.05	0.042	.0053974	.3013301

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 5, traz a relação entre o *disclosure* voluntário com a transparência, sem as variáveis de controle, para avaliar a significância da transparência na explicação do *disclosure* voluntário.

Tabela 5: *Disclosure* Informacional Voluntário

VOLUNTARIO_%	Coef.	Std. Err.	t	P> t	95% Conf.	Interval
Transparência	.0117557	.0210227	0.56	0.577	-.0296631	.0531746
Comunicação	-.0599307	.0231034	-2.59	0.010	-.105449	-.0144124
Boas práticas	-.1079419	.0210954	-5.12	0.000	-.1495041	-.0663798
_cons	.2682894	.0083726	32.04	0.000	.2517937	.2847852

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados referentes à quantidade de *disclosure* voluntário são semelhantes aos encontrados em relação à

quantidade de *disclosure* obrigatório, ou seja, analisando outros fatores constantes, Qualidade da Comunicação e Boas Práticas apresentam significância de 10% e 1%, e sem controles, de 5% e 1%, com sinal negativo do coeficiente, não rejeitando a H1 deste trabalho.

Conforme abordado no referencial teórico, há na literatura teórica a desassociação entre a quantidade e qualidade do *disclosure* informacional, apesar de o primeiro ser comumente usado como *proxy* para o segundo em estudos empíricos mais antigos.

Os resultados encontrados por este trabalho, tanto para *disclosure* compulsório quanto voluntário, indicam uma relação negativa entre os indicadores de transparência de qualidade da comunicação e transparência de boas práticas e interatividade com a quantidade de *disclosure*, indicando um *trade-off* entre essas duas características. A escolha dos gestores públicos tende a valorizar a obrigatoriedade legal, no cumprimento da LAI (Lei de Acesso à Informação) em detrimento de produzir informação, ou seja, o gestor se preocupa em cumprir os quesitos de boas práticas e interatividade sem efetivamente disponibilizar quantidade de *disclosure*, seja compulsória ou voluntária, à sociedade interessada.

5 CONCLUSÃO

O Índice de Transparência utiliza baseia-se na Lei 12.527 de 18/11/2011 e na Lei Complementar 131/2009, posteriormente regulamentada pelo decreto 7.185/2010, uma emenda à Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), a qual determina que todos os entes da federação das três esferas de poder disponibilizem na internet, em tempo real, informações pormenorizadas sobre a execução orçamentária e financeira.

Para fins deste estudo considerou-se as informações evidenciadas nos sites dos municípios capixabas nos anos de 2013 a 2016. Com base nos estudos destacados ao longo desta pesquisa, depreende-se observar se os municípios com maior nível de transparência da gestão pública entregam mais *disclosure* informacional divulgados nos portais eletrônicos dos municípios do Estado do Espírito Santo englobando um total de 7 (Sete) grupos de informações: I – Informações Gerais, II – Informações Adicionais, III – Layout dos Relatórios, IV – Relatórios Adicionais, V – Situação Fiscal e Financeira, VI – Informações Ambientais, e VII – Informações Legais; divididos em dois grandes grupos, agrupando-os de forma a considerar dois tipos de informação: compulsórias e voluntárias.

Os resultados encontrados sugerem uma associação negativa para a quantidade de *disclosure* informacional público e o nível de transparência em duas dimensões: Qualidade da Comunicação e Boas Práticas e Interatividade. A desassociação destas características do *disclosure* são uma importante contribuição para a literatura empírica, e os resultados encontrados são confluentes com a literatura teórica, mais especificamente com Kolotilin (2014).

Esses resultados podem indicar um *trade-off* entre quantidade e qualidade do *disclosure*, e também a preferência dos gestores municipais em valorizar a obrigatoriedade legal, no cumprimento da LAI (Lei de Acesso à Informação) em detrimento de produzir maior quantidade de informação, ou seja, o gestor se preocupa em cumprir os quesitos de boas práticas e interatividade sem necessariamente disponibilizar maior quantidade de *disclosure*, seja compulsória ou voluntária.

Diante das limitações da pesquisa, o estudo sugere que esta pesquisa seja ampliada em mais exercícios, sugerindo um estudo em painel com efeito fixo, aferindo assim uma análise maior, incluindo uma análise da evolução dos *disclosure* e no nível de transparências dos municípios capixabas, e adicionando as variáveis de controle tamanho da população.

REFERÊNCIAS

- AHMED, K.; COURTIS, J. K. Association between corporate characteristics and disclosure levels in annual reports: a meta-analysis. **British Accounting Review**, Kindlinton n.31, p.35-61, 1999.
- AKERLOF, G. The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. **Quarterly Journal of Economics**, v. 84, n. 3, p. 488-500, 1970.
- ALOTAIBI, Khaleed Omaid; HUSSAINEY, Khaled. Determinants of CSR disclosure quantity and quality: Evidence from non-financial listed firms in Saudi Arabia. **International Journal of Disclosure and Governance**, v. 13, n. 4, p. 364-393, 2016.
- ALT, James E.; LASSEN, David Dreyer; ROSE, Shanna. The causes of fiscal transparency: evidence from the US states. **IMF Staff papers**, v. 53, n. 1, p. 30-57, 2006.
- ARAÚJO, E. S. **Disclosure Informacional: Aplicação em uma universidade pública federal**. 2013.
- AVELINO, B. C. et al. Divulgação voluntária do ente público: um olhar sobre o estado de Minas Gerais. **Enfoque: Reflexão Contábil**, v. 33, n. 1, 2014.
- AVELINO, B. C. et al. Índice de *disclosure* nos Estados Brasileiros: Uma abordagem da Teoria da Divulgação. IN: CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 8., São Paulo, 2011. **Anais... USP**, 2011.
- BAMBER, Linda Smith; JIANG, John; WANG, Isabel Yanyan. What's my style? The influence of top managers on voluntary corporate financial disclosure. **The accounting review**, v. 85, n. 4, p. 1131-1162, 2010.
- BERETTA, Sergio; BOZZOLAN, Saverio. Quality versus quantity: the case of forward-looking disclosure. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 23, n. 3, p. 333-376, 2008.
- BRAGA, J. P.; OLIVEIRA, J. R. S.; SALOTTI, B. M. Determinantes do nível de divulgação ambiental nas demonstrações contábeis de empresas brasileiras. **Revista de Contabilidade da UFBA**, v. 3, n. 3, p. 81-95, 2010.

BRASIL. CONTROLADORIA-GERAL DA UNIÃO. **Acesso à informação pública**: uma introdução à Lei nº 12.527 de 18 de novembro de 2011. 2012.

_____. CONTROLADORIA GERAL DA UNIÃO. **Olho vivo no dinheiro público: um guia para os cidadãos garantir os seus direitos**. Brasília: Controladoria Geral da União, 2004.

_____. Decreto nº 7.185/2010. **Dispõe sobre o padrão mínimo de qualidade do sistema integrado de administração financeira e controle, no âmbito de cada ente da Federação, nos termos do art. 48, parágrafo único, inciso III, da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000, e dá outras providências**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2070/decreto/d7185.htm>. Acesso em: 09 dez. 2015

_____. Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000. **Estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 5 de maio 2000.

_____. Lei Complementar nº 131, de 27 de maio de 2009. **Acrescenta dispositivos à Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000, que estabelece normas de finanças públicas voltadas para a responsabilidade na gestão fiscal e dá outras providências em tempo real, de informação pormenorizadas sobre a execução orçamentária e financeira da União, Estados, Distrito Federal e Municípios**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 28 de maio 2009.

_____. Lei nº 12.527/2011. **Regula o acesso à informação previsto no inciso XXXIII do art. 5º, no inciso II do § 3º do art. 37 e no § 2º do art. 216 da Constituição Federal; altera a Lei nº 8.112, de 11 de dezembro de 1990; revoga a Lei 11.111, de 5 de maio de 2005, e dispositivo da Lei nº 8.159, de 8 de janeiro de 1991; e dá outras providências**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 18 de novembro de 2011.

_____. Lei nº 4.320/1964, de 17 de março de 1964. **Estatui normas gerais de direito financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, estados, municípios e do Distrito Federal**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Brasília, 23 de mar. 1964.

_____. Lei nº 9.755/1998. **Dispõe sobre a criação de “homepage” na “Internet”, pelo Tribunal de Contas da União, para divulgação dos dados e informações que especifica, e da outra providências**. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/L9755.htm>>. Acesso em: 09 dez. 2015.

_____. **Manual de demonstrativos fiscais: aplicado à União e aos Estados, Distrito Federal e Municípios/ Ministério da Fazenda, Secretaria do Tesouro Nacional**. 6. ed. – Brasília: Secretaria do Tesouro Nacional, Coordenação – Geral de Normas de Contabilidade Aplicadas à Federação, 2015.

_____. **Parecer de Orientação CVM n. 15, de 28 de dezembro de 1987**. Disponível em: <www.cvm.gov.br>. Acesso em: 20 nov. 2015.

CRUZ, C. F.; FERREIRA, A. C. de S.; SILVA, L. M.; MACEDO, M. Á. da S. Transparência da gestão pública municipal: um estudo a partir dos portais eletrônicos dos maiores municípios brasileiros. **Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, v. 46, n.1. Jan./Feb. 2012. Disponível em:** <<http://dx.doi.org/10.1590/S0034-76122012000100008>>. Acesso em: 15 dez 2015.

CVM (Comissão de Valores Mobiliários). **Recomendações da CVM sobre governança corporativa**. Jun. 2002. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/port/public/publ/cartilha/cartilhadoc>>. Acesso em: 20 nov. 2015.

DEMERJIAN, Peter R. et al. Managerial ability and earnings quality. **The Accounting Review**, v. 88, n. 2, p. 463-498, 2012.

FIPECAFI - Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**: aplicável às demais sociedades. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

GARRETT, Jace; HOITASH, Rani; PRAWITT, Douglas F. Trust and financial reporting quality. **Journal of Accounting Research**, v. 52, n. 5, p. 1087-1125, 2014.

GE, Weili; MATSUMOTO, Dawn; ZHANG, Jenny Li. Do CFOs have style? An empirical investigation of the effect of individual CFOs on accounting practices. **Contemporary Accounting Research**, v. 28, n. 4, p. 1141-1179, 2011.

GRAY, R. H. Current developments and trends in social and environmental auditing, reporting and attestation: A review and comment. **International Journal of Auditing**, v. 4, n. 3, p. 247-268, 2000.

GUILLAMÓN, María-Dolores; BASTIDA, Francisco; BENITO, Bernardino. The determinants of local government's financial transparency. **Local Government Studies**, v. 37, n. 4, p. 391-406, 2011.

HENDRIKSEN, E. S.; BREDA, M. F. V. **Teoria da contabilidade**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

KAUFMANN, Daniel; BELLVER, Ana. Transparenting transparency: Initial empirics and policy applications. **Available at SSRN 808664**, 2005.

KLANN, R. C.; BEUREN, I. M. Characteristics of companies that influence their voluntary disclosure of performance indicators. **Brazilian Business Review**, v. 8, n. 2, p. 92-113, 2011.

KOESTER, Allison; SHEVLIN, Terry; WANGERIN, Daniel. The role of managerial ability in corporate tax avoidance. **Management Science**, v. 63, n. 10, p. 3285-3310, 2016.

KOLOTILIN, Anton. Optimal information disclosure: Quantity vs. quality. **UNSW Australian School of Business Research Paper**, n. 2013-19, 2014.

KOLSTAD, I.; WIIG, A. Is transparency the key to reducing corruption in resource-rich countries? **World Development**, v. 37, n. 3, p. 521-532, 2009.

LANZANA, A. P. **Relação entre disclosure e governança corporativa das empresas brasileiras**. 2004. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

LEWIS, Ben W.; WALLS, Judith L.; DOWELL, Glen WS. Difference in degrees: CEO characteristics and firm environmental disclosure. **Strategic Management Journal**, v. 35, n. 5, p. 712-722, 2014.

LIMA, E. M. **Análise comparativa entre o índice disclosure e a importância atribuída por stakeholders à informações consideradas relevantes para fins de divulgação em Instituições de Ensino Superior Filantrópicas do Brasil: uma abordagem da Teoria da Divulgação**. 2009. 200 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) - Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-29052009-110807/>>. Acesso em: 27 out. 2015.

LO, K.; RAMOS, F.; ROGO, R. Earnings management and annual report readability. **Journal of Accounting and Economics**, v. 63, n. 1, p. 1-25, 2017.

MARINO, Pedro de Barros Leal Pinheiro et al. Public Transparency in the Brazilian Context: An Integrative Review. In: **European, Mediterranean, and Middle Eastern Conference on Information Systems**. Springer, Cham, 2017. p. 261-274.

MARTINS, P. Introdução: Acesso à informação como direito humano fundamental. In: CANELA, G.; NASCIMENTO, G. S. **Acesso à informação e controle social das políticas públicas**. Brasília: ANDI, 2009. p. 9-31.

MASRUKI, Rosnia; HUSSAINY, Khaled; ALY, Doaa. Developing Accountability Disclosure Index for Malaysian State Islamic Religious Councils (SIRCS): Quantity and Quality. **Management & Accounting Review (MAR)**, v. 17, n. 1, p. 1-18, 2018.

NAKAGAWA, M. Accountability: a razão de ser da contabilidade. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 18, n. 44, p. 7-7, maio/ago. 2007.

NIYAMA, J. K.; DANTAS, J. A.; ZENDERSKY, H. C.; SANTOS, S. C. A dualidade entre os benefícios do disclosure e a relutância das organizações em aumentar o grau de evidenciação. **Revista Economia e Gestão**, Belo Horizonte, v.5, n. 11, p. 56-76, dez. 2005.

PLATT NETO, O. A. et al. Publicidade e transparência nas contas públicas: obrigatoriedade e abrangência desses princípios na administração pública brasileira. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 5, 2005, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP 2005.

RODRÍGUEZ BOLÍVAR, Manuel Pedro; ALCAIDE MUÑOZ, Laura; LÓPEZ HERNÁNDEZ, Antonio M. Determinants of financial transparency in government. **International Public Management Journal**, v. 16, n. 4, p. 557-602, 2013.

SECRETARIA DO TESOUREO NACIONAL. **Manual de contabilidade aplicada ao setor público: aplicado à União, Estados, Distrito Federal e Municípios/Ministério da Fazenda, Secretaria do Tesouro Nacional**. 4. ed. – Brasília: Secretaria do Tesouro Nacional, Coordenação-Geral de Normas de Contabilidade Aplicada à Federação, 2011.

SILVA, C. A. T.; NIYAMA, J. K. **Teoria da contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SISTEMA FIRJAN – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro: Índice de desenvolvimento municipal ano base 2013. Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <www.firjan.com.br>. Acesso em: 15 dez. 2015.

SISTEMA FIRJAN – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro: Índice de gestão fiscal ano base 2013. Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <www.firjan.com.br>. Acesso em: 15 dez. 2015.

SLOMSKI, V. **Controladoria e governança na gestão pública**. São Paulo: Atlas SA, 2000. 140 p.

SOL, Daniel Albalade del. The institutional, economic and social determinants of local government transparency. **Journal of Economic Policy Reform**, v. 16, n. 1, p. 90-107, 2013.

SPENCE, M. Job market signaling. **The quarterly journal of Economics**, v. 87, n. 3, p. 355-374, 1973.

SUNDFELD, C. A. Princípio da publicidade administrativa (Direito de certidão, vista e intimação). **Revista de Direito Administrativo**, v. 199, p. 97-110, 1995.

ZORZAL, L.; RODRIGUES, G. M. Disclosure e transparência no setor público: uma análise da convergência dos princípios de governança. **Informação & Informação**, Londrina, v. 20, n. 3, 113-146, set/dez 2015.

ZUCCOLOTTO, Robson; TEIXEIRA, Marco Antonio Carvalho. As causas da transparência fiscal: evidências nos estados brasileiros. **Revista Contabilidade & Finanças-USP**, v. 25, n. 66, p. 242-254, 2014.

MOTIVAÇÃO DOS MESTRANDOS EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS PARA A REALIZAÇÃO DO DOUTORADO: UMA ANÁLISE A PARTIR DA ESCALA DE MOTIVAÇÃO ACADÊMICA (EMA)

MOTIVATION OF MASTERS STUDENTS IN ACCOUNTING FOR THE REALIZATION OF DOCTORATE: AN ANALYSIS OF THE ACADEMIC MOTIVATION SCALE (AMS)

O artigo foi aprovado e apresentado no XI Congresso ANPCONT, realizado de 03 a 06 de junho de 2017, em Belo Horizonte (MG).

RESUMO

O objetivo do estudo é verificar o nível motivacional dos mestrados em Ciências Contábeis com relação ao ingresso em um programa de doutorado. Assim, essa pesquisa, que é classificada como descritiva e quantitativa, se propõe a responder a seguinte questão de pesquisa: Qual o nível motivacional dos mestrados dos Cursos de Ciências Contábeis que os leva a ingressarem em um programa de doutorado? A coleta de dados foi realizada com a aplicação de questionários aos mestrados dos cursos de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis no Brasil, e contou com a participação de 209 respondentes. O questionário utilizado na pesquisa foi estruturado com base na Escala de Motivação Acadêmica (EMA), que faz uso de conceitos da Teoria da Autodeterminação. Além da descrição dos dados, foram utilizados os seguintes procedimentos estatísticos para o tratamento dos dados: análise de correlação; cálculo do Índice de Autodeterminação da Motivação (IAM), desenvolvido por Sobral (2008); teste Shapiro-Wilk; e coeficiente de correlação Spearman. A partir dos achados, verificou-se que, em geral, os mestrados em Ciências Contábeis apresentam satisfação, prazer e interesse em buscar novos conhecimentos, estando motivados intrinsecamente em ingressar em um programa de doutorado e manter contato com o meio acadêmico. Os respondentes consideram que o título de doutor representa um diferencial na carreira acadêmica e profissional, refletindo também em benefícios financeiros.

Palavras chave: Motivação; Mestrados; Escala de Motivação Acadêmica; Teoria da Autodeterminação.

ABSTRACT

This study aims to verify the motivational level of masters students in accounting in relation to enter to a doctorate program. So, this research, which is classified as a descriptive and quantitative approach, and proposes to answer the following research question: What is the motivational level of the masters students in accounting that leads them to enter a doctorate program. The data collection was carried out with the application of questionnaires to the masters students of the stricto sensu postgraduate courses in accounting in Brazil, and was attended by 209 respondents. The questionnaire used in the research was structured based on the Academic Motivation Scale (AMS), which makes use of concepts of the Self-determination Theory. In addition to describing the data, the following statistical tools were used for the treatment of the data: correlation analysis; calculation of index of Self-determination of Motivation (IAM), developed by Sobral (2008); Shapiro-Wilk test; and Spearman correlation coefficient. From the findings, it was verified that, in general, the masters students in accounting presented satisfaction, pleasure and interest in seeking new knowledge, being intrinsically motivated to enter a doctorate program and maintain contact with the academic environment. Respondents consider that the doctorate degree represents a differential in the academic and professional career, also reflecting financial benefits.

Keywords: Motivation; Masters; Academic Motivation Scale; Self-determination Theory.

Caio Cesar Violin de Alcantara

Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Docente do curso de Graduação em Ciências Contábeis na Faculdade Santa Maria da Glória (SMG). Contato: Rua Marechal Deodoro, 1278, Apto. 101, Maringá, PR, CEP: 87.030-020. E-mail: caiocvalcantara@gmail.com / caioalcantara_94@hotmail.com

Matheus Henrique Delmonaco

Mestre em Contabilidade, linha de pesquisa - Contabilidade para Usuários Externos, área de concentração Controladoria, pela Universidade Estadual de Maringá (UEM, 2018). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Contato: Av. Colombo, 5790, Jd. Universitário, Maringá, PR, CEP: 88.020-900 E-mail: mathehr10@gmail.com

Reinaldo Rodrigues Camacho

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP. Professor Associado do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Maringá (UEM). Endereço: Rua Rui Barbosa, 625 AP 1001, CEP 87.020-090 Maringá, PR. E-mail: rrcamacho@uem.br

Katia Abbas

Doutora e Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Docente dos cursos de Graduação e Pós-Graduação em Ciências Contábeis na Universidade Estadual de Maringá (UEM). Contato: Av. Colombo, 5790, Jd. Universitário, Maringá, PR, CEP: 88.020-900. E-mail: kabbas@uem.br / katia_abbas@yahoo.com.br

1. INTRODUÇÃO

A escolha por prosseguir na educação pode partir de vários motivos, como posição, empregabilidade, satisfação pessoal, *status* social, reconhecimento acadêmico ou profissional, acréscimo salarial, entre outros fatores. Entender a questão de como a educação contribui para o sucesso profissional e social é pertinente por razões práticas e teóricas. Segundo Lima (1980), a melhoria do nível de especialização dos trabalhadores, o aumento das habilidades, maior grau de educação, de proporção crescente da população e maior acumulação de conhecimentos, são reconhecidos como fatores importantes para o crescimento econômico.

Os retornos individuais pela educação mudam ao longo do tempo, envolvendo interação entre a demanda e a oferta de trabalhadores por tipo de qualificação, sendo assim, o indivíduo que aplica uma renda em educação e formação deseja um aumento de ganhos no futuro (Blundell, Dearden, Meghir & Sianesi, 1999).

A Teoria da Autodeterminação está posicionada em questões relacionadas à autorregulação, uma vez que reconhece as tendências e as integrações dos seres humanos, aborda os fatores sociais e postula a existência de três necessidades psicológicas básicas universais (autonomia, competência e conectividade) (Deci, Ryan, Vallerand & Pelletier, 1991). Segundo Biondi et al. (2015) a Teoria da Autodeterminação é relevante para todos os níveis de educação, pois a motivação é a energia primária das pulsões para aprendizagem. Diante disso, mostra-se apropriada a utilização dessa teoria para o presente estudo, tendo em vista a sua grande aplicabilidade (Durso, Cunha, Neves & Teixeira, 2016).

A partir da Teoria da Autodeterminação, Vallerand et al. (1992) desenvolveram a Escala de Motivação Acadêmica (EMA), que desde então tem sido amplamente utilizada em estudos na área de Educação (Durso et al., 2016). O primeiro estudo em âmbito nacional foi o de Sobral (2003), sendo o primeiro autor a traduzir o instrumento de pesquisa para o português.

A EMA é constituída de 28 itens, subdivididos em 7 subescalas, que incluem tipos de motivação intrínseca, motivação extrínseca e desmotivação ou ausência de motivação. Diante da aplicabilidade desse instrumento em estudos recentes, tais como os de Leal Miranda e Carmo (2013), Lopes, Pinheiro, Silva e Abreu (2015) e Durso et al. (2016), pesquisas novas e mais aprofundadas se fazem necessárias (Leal, Miranda & Carmo, 2013).

Frente ao exposto, este estudo se propõe a responder a seguinte questão: **Qual o nível motivacional dos mestrandos dos Cursos de Ciências Contábeis que os leva a ingressarem em um programa de Doutorado?** Para responder ao problema proposto, o objetivo do estudo é verificar o nível motivacional dos mestrandos em Ciências Contábeis em relação a ingressarem em um programa de doutorado.

Em 1970 foi criado o primeiro curso de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis no Brasil, na Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Desde então, vê-se um crescimento no número de cursos de pós-graduação *stricto sensu* na área no país, embora durante cerca de trinta anos foram ofertados apenas três cursos em todo o Brasil. Percebe-se que esse crescimento ocorreu, em grande parte, a partir dos anos 2000. Com esta expansão dos cursos de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, a demanda por formação de qualidade no corpo docente também aumentou.

Portanto, justifica-se a escolha pela aplicação do estudo com os mestrandos em Ciências Contábeis devido ao recente crescimento no número de programas de pós-graduação na área no Brasil, bem como pelo fato de que vagas para cargos de professores nas universidades públicas, tanto estaduais quanto federais, exige, na maioria das vezes, o título de doutor. A opção pelos programas *stricto sensu* apoia-se no fato de que são esses os cursos voltados à formação na área acadêmica e, além disso, a realização de pesquisas com mestrandos se mostram oportunas, tendo em vista que o número de respondentes é satisfatório.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis no Brasil

A pós-graduação no Brasil foi regulamentada pelo Parecer nº 977/65 do Conselho de Educação Superior (CESu). Além de definir as características e conceitos dos cursos de mestrado e doutorado, e estruturar a pós-graduação brasileira nos moldes do sistema norte-americano, este parecer trata da distinção entre a pós-graduação *stricto sensu* e *lato sensu*. O parecer define a pós-graduação *lato sensu* como todo e qualquer curso que se segue à graduação, tais como os de especialização e aperfeiçoamento, ou seja, os que são mais direcionados à atualização dos alunos graduados. Os cursos *stricto sensu* são aqueles com objetivos mais amplos e aprofundados de formação científica e profissional, que se sobrepõem à graduação, sendo parte integrante do complexo universitário (Brasil, 1965).

A Tabela 1 apresenta os cursos de mestrado acadêmico em Ciências Contábeis no Brasil que são reconhecidos e recomendados pela Capes, segundo a avaliação mais recente (Capes, 2016). Atualmente existem 26 cursos de mestrado acadêmico.

Tabela 1: Cursos de mestrado acadêmico em Ciências Contábeis no Brasil reconhecidos pela CAPES.

NOME DA INSTITUIÇÃO DE ENSINO	SIGLA	ESTADO	ANO*
CENTRO UNIVERSITÁRIO FECAP	UNIFECAP	SP	1999
FUCAPE PESQUISA ENSINO E PARTICIPAÇÕES LIMITADA	FUCAPE-MA	MA	2016
FUND. INST. CAPIXABA DE PESQ. EM CONT.ECON.E FINANÇAS	FUCAPE	ES	2000
PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO	PUC/SP	SP	1978
UNIVERSIDADE COMUNITÁRIA DA REGIÃO DE CHAPECÓ	UNOCHAPECÓ	SC	2015
UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA	UNB	DF	2015
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	USP	SP	1970
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO/ RIBEIRÃO PRETO	USP/RP	SP	2005
UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO	UERJ	RJ	2006
UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS	UNISINOS	RS	1998
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ	UEM	PR	2014
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ	UNIOESTE	PR	2015
UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA	UFBA	BA	2006
UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA/ JOÃO PESSOA	UFPB/J.P.	PB	2015
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS	UFG	GO	2016
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS	UFMG	MG	2006
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO	UFPE	PE	2007
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA	UFSC	SC	2003
UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA	UFU	MG	2013
UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO	UFES	ES	2010
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ	UFPR	PR	2004
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO	UFRJ	RJ	1999
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE	UFRN	RN	2015
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL	UFRGS	RS	2016
UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO	UFRPE	PE	2015
UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU	FURB	SC	2006

* Ano de autorização de funcionamento.

Fonte: Adaptado de Capes (2016).

A CAPES foi reconhecida como órgão responsável pela elaboração do Plano Nacional de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em 1981, e desde então avalia os programas de pós-graduação no país. A avaliação é realizada para programas já reconhecidos pelo órgão, que passam por um processo de avaliação trienal, e também para novos cursos aspirantes à recomendação (Capes, 2016).

A Capes adotou em 1998 o padrão internacional para avaliação de desempenho dos programas de mestrado, utilizando a escala de notas de 1 a 7, sendo considerada a nota 3 como mínima para validação nacional dos diplomas emitidos pelos programas. Somente os cursos com nota igual ou superior a 3 são recomendados ou renovados pelo Conselho Nacional de Educação - CNE/MEC (Capes, 2016).

Diante da ampla utilização da Teoria da Autodeterminação em estudos ligados à motivação de estudantes e também da aplicação da Escala de Motivação Acadêmica (EMA), é importante verificar a motivação desses mestrandos em Ciências Contábeis em relação à realização de um curso de doutorado no futuro.

2.2 Teoria da Autodeterminação

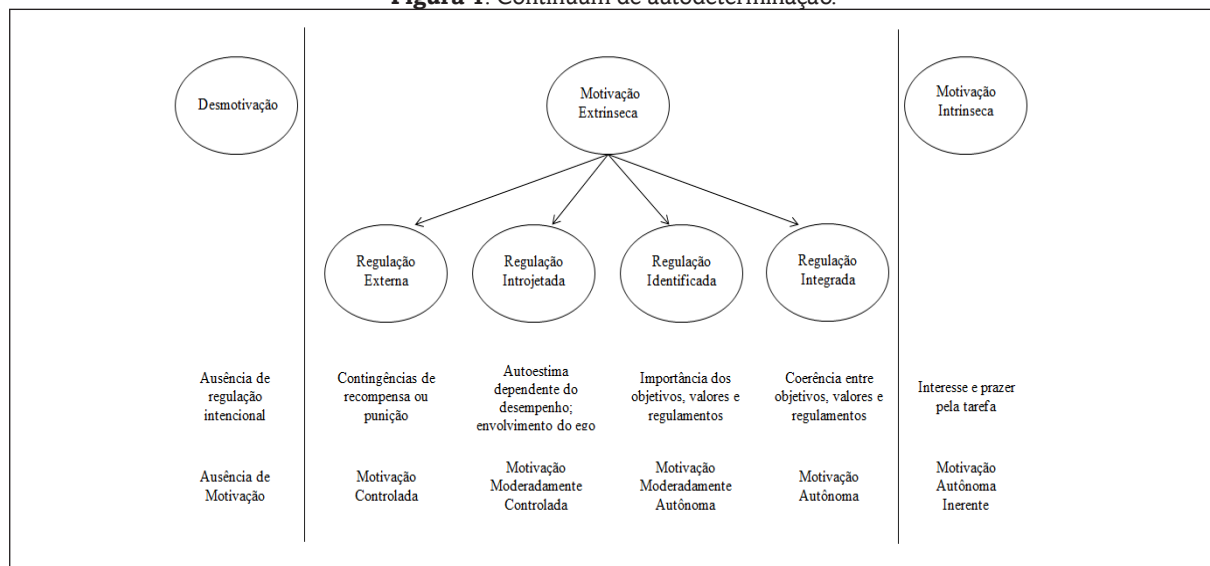
Por volta de 1981, Richard M. Ryan e Edward L. Deci, na época professores do Departamento de Clínica e Ciência Social do Departamento de Psicologia da Universidade de Rochester nos Estados Unidos, desenvolveram a Teoria da Autodeterminação, contrapondo as ideias de outras teorias que afirmavam que todo comportamento seria função da satisfação de necessidades fisiológicas. Os referidos professores afirmaram que, para estarem intrinsecamente motivadas, as pessoas necessitam se sentirem competentes e autodeterminadas (Oliveira, Theóphilo, Batista & Soares, 2010).

A Teoria da Autodeterminação vem sendo utilizada em estudos que procuram entender a motivação das pessoas na educação, nos negócios ou na saúde (Biondi et al., 2015). De acordo com Deci e Ryan (2000), a autodeterminação parte da autonomia (origem interna do indivíduo, livre arbítrio na escolha de objetivos), competência (necessidade de se sentir eficaz nas ações que busca e executa) e conectividade (desejo de se sentir conectado com outros, pertencer e ser valorizado por uma comunidade), promovendo ação intencional ou motivada. Estar motivado significa ser motivado por alguma coisa, sendo a motivação dificilmente um fenômeno único.

Na Teoria da Autodeterminação, segundo Sobral (2003), as motivações diferem e são determinadas e orientadas pelo contexto que dão assistência às necessidades psicológicas. Deci e Ryan (2008) diferenciam a motivação em diversos níveis (subgrupos), com o objetivo de verificar qual tipo ou qualidade de uma motivação específica é mais importante que os demais para prever ou influenciar determinados comportamentos.

Dois tipos básicos de motivação são caracterizados: motivação intrínseca e motivação extrínseca. Os comportamentos intrinsecamente motivados (motivação intrínseca) estão relacionados ao bem próprio, para o prazer e satisfação derivada de seu desempenho. Um exemplo de motivação intrínseca ocorre quando o estudante vai à aula porque acha interessante e se satisfaz aprendendo mais sobre certas matérias. Já na motivação extrínseca os comportamentos não são realizados fora do interesse, mas porque se acredita ser fundamental para alguma consequência. A motivação extrínseca assume diferentes formas, que se distinguem pelo grau de internalização e integração de valores e regulação de condutas, refletindo diferentes graus de autonomia (Deci & Ryan, 1985; Deci et al., 1991; Deci & Ryan, 2000). O *Continuum* de autodeterminação (figura 1), apresentado por Gagné e Deci (2005), retrata os tipos de motivação e suas respectivas variações.

Figura 1: Continuum de autodeterminação.



Fonte: Adaptado de Gagné e Deci (2005, p. 336).

Segundo Guimarães, Bzuneck e Sanches (2002) existem evidências de que a motivação intrínseca facilita a aprendizagem e o desempenho. O discente busca se envolver em atividades que ofereçam oportunidades para o aprimoramento de habilidades e novos conhecimentos com intenção de aplicá-los futuramente. A motivação extrínseca refere-se à motivação para trabalhar em resposta a algo externo, como a obtenção de recompensas materiais ou sociais, de reconhecimento ou objetivando atender aos comandos de terceiros. Uma motivação autônoma relaciona-se com mais qualidade no aprendizado, maior persistência e melhor ajuste psicológico dos aprendizes, do ensino primário ao ensino superior (Sobral, 2003). A falta de intencionalidade e causalidade do indivíduo é devido à desmotivação. De acordo com Deci, Ryan e Kuhl (1997), a Teoria da Autodeterminação é uma abordagem da motivação e personalidade humana, que usa métodos empíricos tradicionais, destacando a importância de expandir os recursos internos dos seres humanos para o desenvolvimento da personalidade e autorregulação comportamental.

2.3 Escala de Motivação Acadêmica

Desenvolvida por Vallerand et al. (1992), com base nos conceitos da Teoria da Autodeterminação, a EMA foi traduzida para o português por Sobral (2003), que buscou analisar as características da motivação de estudantes de medicina, e desde então vem sendo utilizada por estudos nacionais relacionados à motivação (Guimarães & Bzuneck, 2008; Lopes et al., 2015; Durso et al., 2016).

A escala reúne 28 itens, distribuídos em 7 subescalas, sendo: 3 escalas correspondentes a tipos de motivação intrínseca, 3 escalas relacionadas a tipos de motivação extrínseca, e uma que retrata a desmotivação (Sobral, 2003; Sobral, 2008), conforme destacado no quadro 1.

Quadro 1: Níveis de motivação da Escala EMA.

Motivação Intrínseca para Saber	Fazer algo pelo prazer e satisfação que decorrem de aprender, explorar ou entender.
Motivação Intrínseca para Realização	Fazer algo pelo prazer e satisfação que decorrem da busca de realização ou criação de coisas.
Motivação Intrínseca para Vivenciar Estímulos	Fazer algo a fim de experimentar sensações estimulantes, de natureza sensorial ou estética.
Motivação Extrínseca por Identificação	Fazer algo porque se decidiu fazê-lo.
Motivação Extrínseca Regulada por Introjção	Fazer algo porque se pressiona a si próprio a fazê-lo.
Motivação Extrínseca por Controle Externo	Fazer algo porque se sente pressionado por outros a fazê-lo.
Desmotivação	Falta de motivos intrínsecos ou extrínsecos; Ausência de motivação.

Fonte: Sobral (2003, 2008).

Justifica-se a utilização da Escala de Motivação Acadêmica (EMA) em razão da grande aplicabilidade que esse instrumento vem apresentando em pesquisas relacionadas à motivação de acadêmicos e com uma diversidade de públicos, apresentando eficiência na mensuração dos níveis motivacionais (Durso et al., 2016), o que desperta o interesse em realizar a aplicação com alunos de pós-graduação da área de contabilidade. Estudos anteriores realizados com a utilização da EMA, em âmbito nacional e internacional, retratam a consistência e validade do instrumento de pesquisa, como evidenciam Guimarães e Bzuneck (2008) e Durso et al. (2016).

Vallerand et al. (1992) desenvolveram a EMA e, após ter sido traduzida para o português por Sobral (2003), vários estudos foram realizados com sua utilização em âmbito nacional. Guimarães e Bzuneck (2008) buscaram levantar as propriedades psicométricas da versão brasileira da Escala de Motivação Acadêmica de Sobral (2003) com um grupo de universitários da região do norte do estado do Paraná, identificando boa consistência interna, e sendo possível a confirmação do modelo teórico. Martins e Monte (2009) procuraram traçar o perfil do mestre egresso, e verificaram, com base na amostra dos autores, que há influência positiva na obtenção do título de mestre, principalmente nos fatores empregabilidade e renda.

Oliveira et al. (2010) realizaram um estudo com o propósito de identificar, com base na Teoria da Autodeterminação, o nível de motivação de acadêmicos do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Montes Claros (UNIMONTES). Os resultados revelaram altos níveis de motivação dos alunos, porém, verificou-se um menor nível de motivação dos alunos veteranos e um menor nível do tipo de motivação ligada ao prazer com a universidade.

Leal, Miranda e Carmo (2013) investigaram a motivação dos estudantes de Ciências Contábeis de uma universidade pública brasileira, à luz da Teoria da Autodeterminação. Os autores identificaram motivações bem diversificadas para a aprendizagem entre os 259 universitários estudados. As análises revelaram estudantes preocupados em aprimorar o conhecimento ou em atingir uma fundamentação adequada para desempenhar a profissão no futuro, mas também houve estudantes que manifestaram preocupação apenas com a obtenção do diploma ou com interesse em comparecer às aulas apenas para garantir frequência.

Na intenção de observar se existem diferenças significativas nos níveis de motivação entre alunos de Instituições de Ensino Superior públicas e privadas nos cursos de Ciências Contábeis, Lopes et al. (2015) realizaram um estudo com a utilização da escala EMA no estado da Bahia. A partir dos achados, os autores constataram que não há diferenças estatisticamente significativas entre a motivação dos alunos de IES públicas e privadas.

Apesar disso, algumas diferenças foram encontradas no estudo de Oliveira et al. (2010), quando analisados isoladamente gênero, idade e estágio do curso. Verificou-se que as mulheres possuem, em média, mais motivação do que os

homens, e que os alunos iniciantes são mais motivados por introyeção e menos desmotivados do que aqueles que estão em fase de conclusão.

Durso et al. (2016) analisaram, também pela ótica da Teoria da Autodeterminação, o nível motivacional dos estudantes de Ciências Contábeis e Ciências Econômicas com relação à busca por uma pós-graduação *stricto sensu*. Os autores partiram do pressuposto de que a escassez de profissionais na área de Ciências Contábeis com o título de mestre, quando comparado com o número de mestres em Ciências Econômicas, encontrava-se no fato de os discentes de graduação em Ciências Contábeis possuírem baixa motivação intrínseca para a continuidade dos estudos após o bacharelado. Porém, após as análises, foi possível perceber que o nível motivacional dos estudantes de Ciências Contábeis não é estatisticamente diferente do nível motivacional dos discentes de Ciências Econômicas. Assim sendo, o principal resultado desta pesquisa sugere que a existência de menos discentes de Ciências Contábeis que ingressam em um mestrado acadêmico se deve ao fato de possuírem um perfil mais voltado para o mercado de trabalho.

Diante do exposto, torna-se relevante investigar o nível motivacional dos mestrandos em Ciências Contábeis com relação ao ingresso em um programa de doutorado, tendo em vista o recente crescimento no número de programas de pós-graduação nacionais na área voltados à formação acadêmica.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Com relação aos objetivos, este estudo se enquadra como descritivo, que, de acordo com Silva (2010), tem como objetivo principal descrever as características de determinada população ou fenômeno, estabelecendo relação entre variáveis. Quanto à estratégia de pesquisa, o estudo empregou a pesquisa de levantamento, utilizando o questionário como instrumento de coleta de dados. Por se tratar de uma pesquisa que utiliza métodos estatísticos, caracteriza-se como quantitativa. Segundo Richardson (2012), o método quantitativo se caracteriza pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas.

Os dados foram coletados por meio da aplicação de questionários aos mestrandos de programas de mestrado acadêmico em Ciências Contábeis no Brasil, envolvendo instituições públicas e privadas. Para tanto, foi realizado em agosto de 2016 um levantamento dos cursos de mestrado acadêmico (*stricto sensu*) que são reconhecidos pela Capes, obtendo um total de 26 cursos ofertados em todo o Brasil (tabela 1). Após o levantamento, os questionários foram enviados por meio do endereço eletrônico (*e-mail*) dos programas de mestrado, solicitando a divulgação do *link* de pesquisa aos alunos.

O questionário foi dividido em duas partes, sendo a primeira composta por sete questões relacionadas ao perfil demográfico dos respondentes: (1) gênero; (2) idade; (3) estado civil; (4) instituição de ensino; (5) se é contemplado com bolsa de estudos; (6) período em que se encontra no mestrado; e (7) se possui vínculo empregatício. Para esta última, caso a resposta fosse positiva, os respondentes também assinalaram a sua respectiva faixa salarial.

A segunda parte do questionário, composta pela Escala de Motivação Acadêmica (EMA), foi adaptada do estudo de Sobral (2003). Esta seção do questionário lista 28 itens que podem representar razões para o mestrado ingressar em um doutorado na área de contabilidade (listados na tabela 3), onde os respondentes deveriam assinalar o nível de concordância/discordância, variando de 1 (discordo totalmente) a 10 (concordo totalmente). O agrupamento para as afirmativas do questionário foi realizado com base nos trabalhos de Vallerand, Blais, Brière e Pelletier (1989), Vallerand et al. (1992), Sobral (2003), Sobral (2008) e Durso et al. (2016).

Além da descrição dos itens que compõem a Escala EMA, para o tratamento e análise dos dados são utilizadas algumas ferramentas estatísticas, por meio do *software* Stata 13. Primeiramente, são realizados os coeficientes de correlação, para verificar a associação entre pares de variáveis. Em seguida, é calculado o Índice de Autodeterminação da Motivação, desenvolvido por Sobral (2008), por meio da equação 1:

$$(IAM = ((2(a+b+c)/3+d) - ((e+f)/2+2g)),$$

As letras referem-se aos níveis motivacionais apontados no Quadro 1. O IAM pode variar de -108 a +108, tendo em vista que para cada letra da sua fórmula existem quatro afirmativas possíveis, cujo valor pode variar de 1 a 10.

Para identificar os fatores que mais estão correlacionados ao nível de motivação dos mestrandos, é realizada a análise de correlação. Além disso, é aplicado o teste Shapiro-Wilk, com o intuito de verificar se as variáveis dos tipos de motivação apresentam normalidade. As variáveis utilizadas para explicar o IAM (variável dependente) nas regressões foram obtidas a partir do perfil demográfico do instrumento de coleta de dados do estudo. Os achados obtidos foram utilizados na análise dos resultados para as conclusões da pesquisa e também para comparação com os estudos citados no referencial teórico.

4. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

Foram obtidas respostas de mestrandos de 20 programas, dos 26 listados na tabela 1, obtendo um total de 209 observações, conforme evidenciado na tabela 2. Destas, cerca de 46% são de programas de mestrado da região Sul do

Brasil, 40% da região Sudeste, 11% da região Nordeste e 3% da região Centro Oeste. O Paraná obteve a maior representatividade entre os Estados, com quase 26% do total das observações.

Tabela 2: Número de respondentes por Instituição de Ensino.

NOME DA INSTITUIÇÃO DE ENSINO	ESTADO	Nº DE RESPOSTAS
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ	PR	23
CENTRO UNIVERSITÁRIO FECAP	SP	18
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ	PR	16
UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS	RS	15
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ	PR	15
UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO	ES	12
UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU	SC	12
UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS	MG	11
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA	SC	11
UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA	MG	11
UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO	RJ	10
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO	RJ	10
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO	PE	9
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO	SP	8
UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS	GO	7
UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA	BA	6
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE	RN	6
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (RIBEIRÃO PRETO)	SP	4
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL	RS	4
UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA/JOÃO PESSOA	PB	1
TOTAL		209

Fonte: Dados da pesquisa.

Os dados demográficos levantados na amostra pesquisada apontam para uma maior representatividade feminina, correspondendo a 51,7% dos mestrandos que participaram da pesquisa. Os respondentes têm entre 22 e 58 anos, sendo que a maioria tem entre 22 e 30 anos (cerca de 60%). Quanto ao estado civil, 54,5% dos mestrandos que fizeram parte da amostra são solteiros, 42,1% casados e 3,3% divorciados.

Dentre o montante de respondentes, 88 disseram ser bolsistas no programa de mestrado, o que corresponde a 42,1%. Com relação ao período (estágio) em que se encontram no mestrado, 57,4% dos alunos que fazem parte da amostra estão somente na fase de dissertação, 28,7% estão realizando os créditos (disciplinas) e a dissertação, e outros 13,9% se encontram realizando apenas os créditos.

O questionário também investiga se os mestrandos participantes da pesquisa possuem vínculo empregatício e, se sim, eles deveriam assinalar a respectiva faixa salarial. Destaca-se que mais da metade dos respondentes (53,1%) possui vínculo de trabalho, ou seja, 111 mestrandos, sendo que 52 deles (46,8%) recebem mais de 5 salários mínimos, e outros 41,4% ganham entre 3 e 5 salários mínimos. A tabela 2 apresenta o percentual de distribuição das respostas para cada um dos 28 itens da escala.

O item 5 retrata a opinião dos respondentes quanto aos benefícios futuros e o que o doutorado pode proporcionar, pois a grande maioria dos mestrandos que fizeram parte da amostra consideram relevante a realização do doutorado, não sendo considerada uma perda de tempo. Os mestrandos, apesar de considerarem importante a realização do doutorado, por outro lado, tem dúvidas se a realização do mesmo oferece de fato um benefício real, o que é retratado no item 11. As respostas para este item foram mais dispersas, sendo que a média das respostas é de 4,65 e a mediana 4.

Outro ponto relevante está no contato com o meio acadêmico, que fazem parte da motivação extrínseca regulada por identificação. O item 4 aborda explicitamente esse aspecto, e cerca de 71% dos alunos assinalaram as alternativas

de maior concordância (8, 9 e 10), o que revela que a possibilidade de realização de um doutorado está atrelada também à manutenção do contato com o meio acadêmico. De maneira semelhante, o item 10 aborda o prazer do estudante em estar em contato com a vida acadêmica e, novamente, os respondentes assinalaram, em grande maioria, as opções de maior concordância, sendo cerca de 72%, com uma média de 7,8.

O item 13 aborda o aspecto familiar, de forma a verificar se o fato das pessoas na família terem o título de doutor influencia o mestrando a buscar a realização do curso. Este foi o item com maior discordância dentre os 28, sendo que cerca de 84% dos respondentes indicaram o número 1 na escala, e outros quase 8% indicaram o número 2. Logo, a média para esse item é também a mais baixa dentre todos os itens do questionário. Esse resultado sugere que os respondentes não se sentem mais ou menos motivados para realizar um doutorado em decorrência da presença de doutores na família.

Com relação à continuidade dos estudos, tratada no item 22, verifica-se que grande parte dos mestrandos considera que a sequência dos estudos permitirá o aprendizado de coisas interessantes para o aluno, o que é refletido na mediana alta deste item. Também ligado à motivação intrínseca para saber, o item 2 se refere a satisfação em aprender coisas novas, e um fator que chama a atenção é o percentual de respondentes que assinalou a opção de maior concordância, cerca de 45%. Além disso, este item é o que apresenta a média mais alta dentre todos os 28. O estudo de Oliveira et al. (2010) também constatou altos níveis de correspondência com a motivação intrínseca para saber, assim como no estudo de Lopes et al. (2015).

Tabela 3 - Média e mediana da Escala de Motivação Acadêmica (EMA) aplicada na pesquisa.

	Descrição	Motivação	Média	Mediana
1	Porque acredito que o título de doutor me proporcionará uma ocupação mais bem remunerada no futuro.	Extrínseca	8,01	9
2	Porque sinto satisfação e prazer enquanto aprendo coisas novas.	Intrínseca	8,43	9
3	Porque acho que um doutorado me preparará melhor para a carreira que escolhi.	Extrínseca	7,73	8
4	Porque gosto de ter contato com a universidade	Extrínseca	7,81	8
5	Acho que o doutorado seria uma perda de tempo porque não me traria benefícios futuros.	Desmotivação	1,86	1
6	Pelo prazer que sinto quando supero a mim mesmo nos estudos	Intrínseca	7,52	8
7	Para provar a mim mesmo que sou capaz de completar o curso.	Extrínseca	5,23	5
8	Pelo prazer que sinto quando entro em contato com aquilo que eu nunca tinha visto ou conhecido.	Intrínseca	7,07	8
9	Porque o curso será um diferencial para eu atuar numa área de que eu gosto.	Extrínseca	8,04	9
10	Porque, para mim, estar em contato com a vida acadêmica é um prazer.	Extrínseca	7,80	8
11	Já estive mais motivado a realizar um curso de doutorado; agora, entretanto, eu me pergunto se isso me proporcionaria algum benefício real.	Desmotivação	4,65	4
12	Pelo prazer que sinto quando supero a mim mesmo em alguma de minhas realizações pessoais.	Extrínseca	7,08	8
13	Porque na minha família muitas pessoas têm esse título e, por isso, sinto-me na obrigação de alcançá-lo.	Extrínseca	1,49	1
14	Porque me sinto importante quando sou bem-sucedido academicamente.	Intrínseca	5,63	6
15	Pelo prazer que tenho em ampliar meu conhecimento sobre assuntos que me atraem.	Intrínseca	7,83	9
16	Porque acredito que o doutorado me proporcionará prestígio social.	Intrínseca	5,14	5
17	Porque o doutorado me ajudará na minha inserção profissional.	Extrínseca	7,42	8
18	Pelo prazer que tenho quando me envolvo em debates interessantes com meus professores.	Intrínseca	6,65	8
19	Não consigo perceber o que me motivaria a ingressar em um doutorado e, francamente, não me preocupo com isso.	Desmotivação	2,50	1
20	Pela satisfação que sinto quando estou no processo de realização de atividades acadêmicas difíceis.	Intrínseca	5,60	6

	Descrição	Motivação	Média	Mediana
21	Para mostrar a mim mesmo que sou uma pessoa inteligente.	Extrínseca	3,76	3
22	Porque a continuação dos meus estudos permitirá que eu continue a aprender sobre muitas coisas que me interessam.	Intrínseca	7,44	8
23	Porque eu creio que um doutorado aumentará minha competência como profissional.	Intrínseca	7,27	8
24	Porque o doutorado me proporcionará entrar em contato com assuntos estimulantes.	Intrínseca	7,14	8
25	Nada me faria ingressar em um doutorado.	Desmotivação	1,76	1
26	Por que o doutorado me permitirá sentir uma satisfação pessoal na minha busca por excelência na formação.	Intrínseca	7,38	8
27	Porque quero mostrar a mim mesmo que posso ter sucesso nos estudos e a realização do doutorado seria a concretização disso.	Extrínseca	5,06	5
28	Só realizaria um doutorado caso fosse uma exigência do mercado de trabalho para ascender profissionalmente.	Extrínseca	2,76	1

Fonte: Dados da pesquisa.

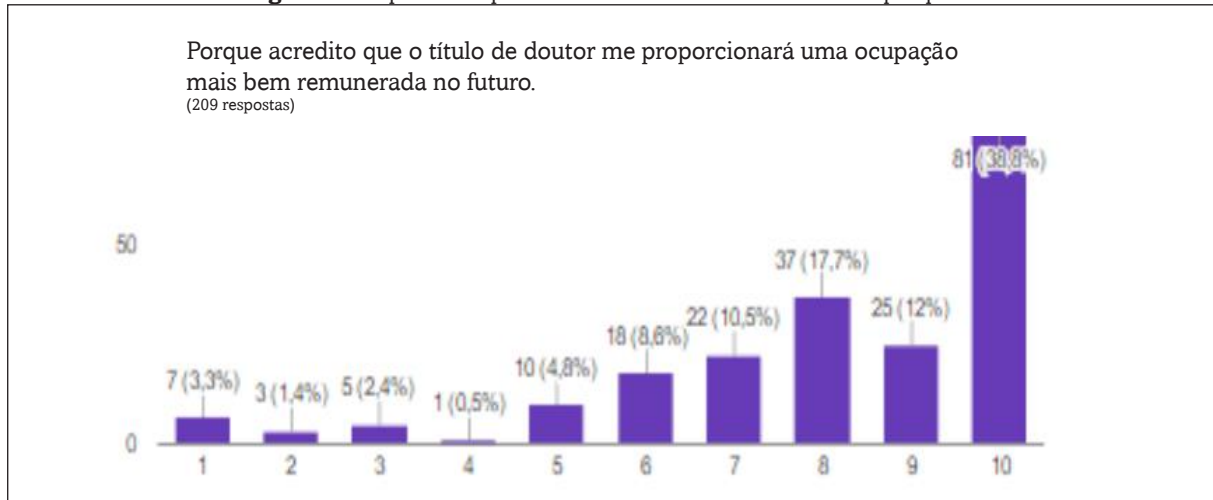
Outros dois itens que apresentaram alto percentual de respostas entre os de maior discordância são o 19 e 25, que estão ligados à desmotivação ou ausência de motivação. Primeiramente, para o item 19, cerca de 64% dos respondentes assinalaram a opção 1 e outros 8% a opção 2, o que representa uma média de 2,5; e para o item 25, cerca de 81% assinalaram a alternativa 1, o que mostra que a grande maioria dos mestrandos participantes da pesquisa se mostram motivados a buscar o título de doutor. Nos achados estudo de Lopes et al. (2015), também pode-se verificar que os respondentes demonstraram baixo nível de desmotivação.

No que diz respeito à aquisição de novos conhecimentos, os participantes da pesquisa se mostraram motivados em ingressarem no curso, com o intuito de obter novas experiências, o que revela que a realização do doutorado está também atrelada à busca pelo saber. O item 8 apresenta média de 7,07 (prazer em ter contato com algo novo e/ou desconhecido), o item 15 7,83 (ampliar o conhecimento com assuntos atrativos), e o item 24 obteve média de 7,14 (entrar em contato com assuntos estimulantes).

Outros quatro itens (3, 9, 17 e 23) abordaram o aspecto profissional e, de acordo com a percepção dos participantes da pesquisa, verifica-se que a realização de um curso de doutorado auxilia na inserção profissional, de forma a melhor preparar o acadêmico para o mercado de trabalho, representando um diferencial para a atuação na área. Destaque para o item 9, que obteve mediana igual a 9 e média 8,04, onde cerca de 70% dos alunos assinalaram as opções de maior concordância (8, 9 e 10). O último item do questionário, ligado à desmotivação ou ausência de motivação, corrobora com este argumento, pois cerca de 74% dos respondentes marcaram as opções de maior discordância (1, 2 e 3), o que possivelmente indica que os participantes da pesquisa não entrariam em um programa de doutorado se fosse uma exigência de mercado, e sim por vontade própria.

Um aspecto que merece destaque é o resultado apresentado no primeiro item, que retrata o aspecto financeiro após a obtenção do título de doutor, na qual a grande maioria dos respondentes se manteve a favor dessa afirmação, conforme evidenciado na figura 2. Apenas cerca de 6% dos mestrandos assinalaram as opções de maior discordância (1, 2 e 3), sendo que a mediana para esse item é de 9, o que denota a importância do doutorado para esse quesito, na percepção dos alunos.

Figura 2: Respostas da primeira afirmativa do instrumento de pesquisa.



Fonte: Dados da pesquisa.

Além dos itens já citados, ressaltam-se também os itens 7 e 21, ligados à motivação extrínseca regulada por identificação. A maioria dos respondentes concentrou as respostas destas questões nas alternativas de maior discordância, o que reflete nas baixas medianas (respectivamente 5 e 3) e médias (respectivamente 5,23 e 3,76).

Tabela 4 - Teste Shapiro-Wilk.

Variáveis	Obs	W	V	z	Prob>z
Intrínseca para saber (a)	209	0,87778	18,947	6,783	0,00000
Intrínseca para realização (b)	209	0,94049	9,225	5,124	0,00000
Intrínseca para vivenciar estímulos (c)	209	0,96110	6,030	4,143	0,00002
Extrínseca regulação identificada (d)	209	0,87321	19,656	6,868	0,00000
Extrínseca regulação introjetada (e)	209	0,98227	2,749	2,332	0,00985
Extrínseca regulação externa (f)	209	0,97911	3,239	2,710	0,00336
Desmotivação (g)	209	0,85228	22,899	7,220	0,00000

Fonte: Dados da pesquisa.

Com o intuito de verificar se as variáveis dos tipos de motivação apresentam normalidade, foi realizado o teste Shapiro-Wilk, conforme demonstrado na tabela 4. Por meio deste teste, é possível verificar que as variáveis dos tipos de motivação não apresentam normalidade na distribuição dos dados, e então, foi utilizada a mediana para estabelecer os valores de cada variável motivacional, obtendo o valor final do IAM para os mestrandos em contabilidade participantes da pesquisa. A tabela 5 evidencia o comportamento correlacional entre as variáveis da escala EMA a partir da amostra analisada.

Tabela 5 - Correlação de Spearman entre as variáveis de motivação.

Níveis de Motivação	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)
Intrínseca para saber (a)	1,0000						
Intrínseca para realização (b)	0,8178	1,0000					
Intrínseca para vivenciar estímulos (c)	0,6980	0,7824	1,0000				
Extrínseca regulação identificada (d)	0,7721	0,7866	0,6342	1,0000			
Extrínseca regulação introjetada (e)	0,5305	0,6643	0,6437	0,4069	1,0000		
Extrínseca regulação externa (f)	0,0076	0,1914	0,2562	0,2320	0,1798	1,0000	
Desmotivação (g)	-0,5614	-0,5432	-0,4454	-0,6450	-0,1788	-0,1614	1,0000

Fonte: Dados da pesquisa.

Os níveis correlacionais das variáveis da escala EMA, de acordo com as perguntas utilizadas para mensurar a motivação, demonstram valores correlacionais altos para todas variáveis, exceto para a variável motivação extrínseca por controle externo. Para as categorias de motivação intrínseca, o resultado indica que as variáveis (a, b e c) apresentam níveis de correlação alto entre si, e também para a motivação extrínseca regulada por identificação (d), e para as demais uma baixa correlação, principalmente para a motivação extrínseca por regulação externa (f).

Conforme descrito na metodologia, o IAM pode variar de -108 a +108, e quanto mais pontos positivos obtidos simboliza que o aluno tem mais motivação intrínseca. Por outro lado, quanto mais pontos negativos, mais motivado extrinsecamente ou desmotivado o aluno está. Para tanto, foi utilizada a fórmula desenvolvida por Sobral (2008), e já utilizada também no estudo de Durso et al. (2016), que estudou a motivação dos alunos de graduação em Ciências Contábeis e Ciências Econômicas a realizarem um mestrado acadêmico.

Tabela 6 - Índices de Autodeterminação da Motivação (IAM).

Tipos de Motivação							
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	IAM
33	29	26	34	21	20	8	56

Fonte: Dados da pesquisa.

A partir da Tabela 6, o valor da mediana dos 209 alunos pesquisados é de 56 pontos, demonstrando que os valores de motivações intrínsecas são maiores que os valores de motivações extrínsecas e desmotivação. O valor mais significativo é da motivação extrínseca por regulação identificada, o que significa que o mestrando faria o doutorado por que é algo importante para si mesmo, especialmente quando ele internaliza uma escolha. A partir dos dados, verifica-se que os mestrandos em Ciências Contábeis são mais motivados intrinsecamente a fazer doutorado, por satisfação, prazer de realizar uma tarefa e aprender.

Em seguida, a Tabela 7 apresenta a correlação entre cada uma das variáveis dos dados demográficos analisadas pelo estudo, aos tipos de motivação e o Índice de Autodeterminação da Motivação (IAM).

Tabela 7 - Correlação dos dados demográficos com Índice de Autodeterminação da Motivação (IAM).

Variáveis	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	IAM
Gênero	0,1784	0,1851	0,1134	0,2506	0,1205	0,2095	-0,1972	0,1953
Idade	0,0794	0,0532	0,0083	0,0915	-0,0579	-0,1349	-0,0933	0,1218
Estado Civil	0,0626	0,1201	0,1330	0,0911	0,0811	-0,1003	-0,0810	0,1396
Bolsa	-0,0178	0,0285	0,0347	-0,0673	0,0333	-0,0773	0,0327	-0,0106
Vínculo Empregatício	0,0684	0,0262	-0,0024	0,0857	-0,0045	0,0918	-0,1106	0,0732

Fonte: Dados da pesquisa.

Para verificar a correlação foi utilizado o coeficiente de correlação de postos de Spearman, devido aos dados não atenderem à normalidade. De maneira geral, é possível perceber que os índices de correlação demonstrados para as variáveis da pesquisa foram baixos, demonstrando assim que não há relação significativa entre as variáveis gênero, idade, estado civil, se é bolsista, ou se possui vínculo empregatício, com as variáveis motivacionais.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo é verificar o nível motivacional dos mestrandos em Ciências Contábeis com relação ao ingresso em um programa de doutorado, com o intuito de responder a seguinte questão de pesquisa: Qual o nível de motivação dos mestrandos dos Cursos de Ciências Contábeis a ingressarem em um programa de doutorado? Por meio da utilização da Escala de Motivação Acadêmica (EMA), desenvolvida a partir da Teoria da Autodeterminação por Vallerand et al. (1992), o estudo analisa as 209 respostas de mestrandos em Ciências Contábeis de todo o Brasil.

Verifica-se que o estudo atendeu ao objetivo proposto e, a partir dos achados, observa-se que, em geral, a realização de um doutorado traz benefícios futuros ao estudante, representando um diferencial na carreira acadêmica e profissional. Os mestrandos em Ciências Contábeis apresentaram alto nível de motivação para ingressar em um programa de doutorado e manter contato com o meio acadêmico. Os respondentes consideraram que o título de doutor representa um diferencial na carreira acadêmica e profissional, trazendo também benefícios financeiros.

Pode-se considerar que o instrumento utilizado pela pesquisa é satisfatório em mensurar os fatores que motivam os mestrandos em Ciências Contábeis a realizar um doutorado acadêmico, tendo em vista que já é consolidado no âmbito acadêmico, em razão da grande aplicabilidade em pesquisas relacionadas à motivação de estudantes. Em comparação

aos graduandos em Ciências Contábeis, que fizeram parte da análise do trabalho de Durso et al. (2016), verifica-se, a partir do Índice de Autodeterminação da Motivação elaborado por Sobral (2008), que os mestrandos da amostra, em geral, são mais motivados a realizarem um doutorado do que os graduandos da amostra a ingressarem em um programa de mestrado. Segundo os autores, os estudantes de Ciências Contábeis possuem um perfil voltado para o mercado de trabalho e acabam adiando o objetivo de obter um grau acadêmico mais elevado, e, inseridos no mercado de trabalho, consequentemente acabam enfrentando barreiras que os impedem de realizar um mestrado acadêmico.

A partir dos achados da pesquisa, verifica-se que os mestrandos em Ciências Contábeis demonstram entusiasmo em manter contato com o ambiente acadêmico, e que o ingresso em um programa de doutorado pode proporcionar a sequência da carreira acadêmica, representando a junção do retorno financeiro com o prazer e satisfação de estudar e realizar novas tarefas, de modo a manter contato com o ambiente e assuntos de interesse.

Com base nos resultados do estudo, coordenadores de programas de mestrado e doutorado, professores, alunos, diretores, e demais envolvidos, possuem dados que podem auxiliar no desenvolvimento e crescimento dos programas de pós-graduação *stricto sensu* em Ciências Contábeis no Brasil, no que diz respeito às normas dos programas, projetos de pesquisa e programas de incentivo aos alunos (maior oferta de bolsas de estudo, ou ainda, melhor distribuição das mesmas).

Destaca-se como limitação do estudo o fato de que os achados se aplicam somente aos mestrandos que fizeram parte da pesquisa, conforme evidenciado na tabela 2. Portanto, os resultados são específicos para esta amostra, não podendo ser generalizados para os alunos de outros cursos. Assim, recomenda-se para pesquisas futuras analisar a motivação dos mestrandos em Administração e Ciências Econômicas, de forma a comparar com os achados dessa pesquisa.

REFERÊNCIAS

- Biondi, E. A., Varade, W. S., Garfunkel, L. C., Lynn, J. F., Craiq, M. S., Cellini, M. M., Shone, L. P., Harris, J. P., Badwin, C. D. (2015). Discordance between resident and faculty perceptions of resident autonomy: can self-determination theory help interpret differences and guide strategies for bridging the divide? *Academic Medicine*, 90(4), 1-10.
- Blundell, R., Dearden, L., Meghir, C., Sianesi, B. (1999). Human Capital Investment: The Returns from Education and Training to the Individual, the Firm and the Economy. *Fiscal Studies*, 20(1), 1-23.
- Brasil. CESu/CFE. Parecer 977 de 03 de dezembro de 1965 (1965). Dispõe sobre a definição da natureza e objetivos dos cursos de pós-graduação no Brasil. Recuperado em 24 de agosto, 2016, de <http://www.portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/2007/parecer%20cfe%20977-1965.pdf>.
- Capex. Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES). *Mestrados/Doutorados reconhecidos*. Recuperado em 25 de agosto, 2016, de: <http://www.capes.gov.br>.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*, New York, Plenum.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 54-67.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2008). Self-determination theory: a macrotheory of human motivation, development, and health. *Canadian Psychology*, 49(3), 182-185.
- Deci, E. L., Ryan, R. M., Vallerand, R. J., & Pelletier, L. G. (1991) Motivation and Education: The Self-Determination Perspective. *Educational Psychologist*, 26(4), 325-346.
- Deci, E. L., Ryan, R. M., Kuhl, J. (1997). Nature and autonomy: Organizational view of social and neurobiological aspects of self-regulation in behavior and development. *Development and Psychopathology*, 9, 701-728.
- Durso, S. de O., Cunha, J. V. A. da., Neves, P. A., & Teixeira, J. D. V. (2016). Fatores motivacionais para o mestrado acadêmico: uma comparação entre alunos de Ciências Contábeis e Ciências Econômicas à luz da Teoria da Autodeterminação. *Revista Contabilidade e Finanças*, 27(71), 243-258.
- Gagné, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 331-362.
- Guimarães, S. E. R., & Bzuneck, J. A. (2008). Propriedades psicométricas de um instrumento para avaliação da motivação de universitários. *Ciências & Cognição*, 3(1), 101-113.
- Guimarães, S. E. R., Bzuneck, A. J., & Sanches, S. F. (2002). Psicologia educacional nos cursos de licenciatura: a motivação dos estudantes. *Psicologia Escolar e Educacional*, 6(1), 11-19.
- Leal, E. A., Miranda, G. J., & Carmo, C. R. S. (2013). Teoria da Autodeterminação: uma análise da motivação dos estudantes do curso de Ciências Contábeis. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(62), 162- 173.
- Lima, R. (1980). Mercado de trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 10(1), 217- 272.
- Lopes, L. M. S., Pinheiro, F. M. G., Silva, A. C. R. da., & Abreu, E. S. de. (2015). Aspectos da motivação intrínseca e extrínseca: uma análise com discentes de Ciências Contábeis da Bahia na perspectiva da Teoria da Autodeterminação. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 5(1), 21-39.
- Martins, O. S., & Monte, P. A. do. (2009). Mestres em Ciências Contábeis: uma análise sob a ótica da teoria do capital humano. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 3(2), 1-22.

Oliveira, P. A., Theóphilo, C. R., Batista, I. V. C., & Soares (2010). Motivação sob a perspectiva da Teoria da Autodeterminação: um estudo da motivação de alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual de Montes Claros. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil, 10.

Richardson, Roberto Jarry. (2012). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3.ed. São Paulo: Atlas.

Ryan, R. M., Williams, G. C., Patrick, H., Deci, E. L. (2009). Self-determination theory and physical activity: the dynamics of motivation in development and wellness. *Hellenic Journal of Psychology*, 6(1), 107-124.

Silva, A. C. R. (2010). *Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade*. 3. ed. São Paulo: Atlas.

Sobral, D. T. (2003). Motivação do Aprendiz de Medicina: Uso da Escala de Motivação Acadêmica. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 19(1), 25-31.

Sobral, D. T. (2008). Autodeterminação da motivação em alunos de medicina: relação com motivos de escolha da opção e intenção de adesão ao curso. *Revista Brasileira de Educação Médica*, 32(1), 56-65.

Vallerand, R. J., Blains, M. R., Brière, N. M., Pelletier, L. G. (1989). Construction et validation de l'échelle de motivation en éducation (EME). *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 49(3), 261-274.

Vallerand, R. J., Pelletier, L. G., Blais, M. R., Brière, N. M., Senécal, C., & Vallières, E. F. (1992). The academic motivation scale: a measure of intrinsic, extrinsic, and amotivation in education. *Educational and Psychological Measurement*, 52(4), 1003-1017.

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT E O DESEMPENHO EMPRESARIAL: UMA PERSPECTIVA CONTINGENCIAL

ENTERPRISE RISK MANAGEMENT AND ORGANIZATION PERFORMANCE: A CONTINGENTIAL PERSPECTIVE

“O artigo foi aprovado e apresentado no XVIII USP International Conference in Accounting, realizado de 25/07 a 27/07 de 2017, em São Paulo (SP)”

RESUMO

Este estudo teve por objetivo verificar a relação entre *Enterprise Risk Management* (ERM) e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização. Para tal, foi realizada uma pesquisa descritiva e documental, com abordagem quantitativa em empresas listadas na B3. Os dados coletados compreendem o período de 2012 a 2016. A amostra do estudo constituiu-se de todas as empresas brasileiras que apresentaram todos os dados necessários para a análise no período avaliado, o que correspondeu a 311 empresas. As métricas utilizadas para a mensuração do ERM, variáveis contingenciais e o desempenho empresarial foram obtidas no banco de dados Economática® e formulários de referências no site da B3. Posteriormente, com base no cálculo das variáveis analisadas, utilizou-se a técnica estatística *Cluster Analysis* para identificar as empresas com alto desempenho. Na sequência, realizou-se regressão de dados em painel. Os resultados sugerem que empresas de alto desempenho atribuem maior importância às variáveis contingenciais do que as demais organizações, quando da implementação do ERM. Os resultados do estudo demonstram algumas fragilidades, tendo em vista que as variáveis contingenciais complexidade empresarial, tamanho da empresa e monitoramento do conselho de administração não foram significantes no modelo. Contudo, pode-se concluir por meio dos resultados obtidos que empresas de alto desempenho atribuem maior importância às variáveis contingenciais do que as demais organizações, quando da implementação do ERM.

Palavras chave: Gestão de Risco. Fatores Contingenciais. *Enterprise Risk Management*. Desempenho Empresarial.

ABSTRACT

The objective of the study is to verify the relationship between Enterprise Risk Management (ERM) and contingency variables through the organization performance. A descriptive and documentary research with quantitative approach was performed in companies listed in B3. The data collected cover the period from 2012 to 2016. The study sample consisted of all Brazilian companies that presented all the necessary data for the analysis in the evaluated period, which corresponded to 311 companies. For the ERM measurement, contingency variables and business performance were obtained from the Economática database and reference forms from the B3 website. Then, based on the calculation of the variables analyzed, the Cluster Analysis statistical technique was used to identify the companies with higher performance. For the ERM measurement, contingency variables and business performance were obtained from the Economática® database and reference forms from the B3 website. Then, based on the calculation of the variables analyzed, the Cluster Analysis statistical technique was used to identify the companies with high performance. Subsequently, panel data regression was performed. The results suggest that high performance companies attach more importance to contingency variables than other organizations when implementing ERM. The study results demonstrate some weaknesses, considering that the contingency variables business complexity, company size and board monitoring were not significant in the model. However, it can be concluded from the results obtained that high performance companies attach greater importance to contingency variables than other organizations when implementing ERM.

Keywords: Risk Management. Contingency Factors. *Enterprise Risk Management*. Organization performance.

Fellipe Jacomossi

Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Regional de Blumenau – FURB; Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau – FURB; Graduação em Administração (2015), Ciências Contábeis (2013) e Direito (2011) pelo Centro Universitário de Brusque - UNIFEBE. Endereço: Rua Osvaldo Heil, 08, Nova Brasília, Brusque, SC, CEP: 88.352-660. E-mail: gerencia@dinamicacontabilidade.com.br. Telefone: 55(47) 3321-0565

Micheli Aparecida Lunardi

Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Regional de Blumenau – FURB; Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Regional de Blumenau – FURB; Especialista em Controladoria e Finanças pela Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC; Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado de Santa Catarina – UDESC. Endereço: Rua Antônio da Veiga, 140, Sala D-202, Campus I, Bairro Victor Konder, CEP 89030-903 – Blumenau, SC – Brasil. E-mail: micheli.lunardi@yahoo.com.br. Telefone: 55(47) 3321-0565

Marcia Zanievicz da Silva

Professora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau – FURB; Doutora em Contabilidade e Administração pela FURB; Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. Endereço: Rua Antônio da Veiga, 140, Sala D-202, Campus I, Bairro Victor Konder, CEP 89030-903 – Blumenau, SC – Brasil. E-mail: mzsilva@furb.br. Telefone: 55(47) 3321-0565

1 INTRODUÇÃO

A competitividade no século XXI desponta mudanças significativas no ambiente de negócios das organizações (SOIN; COLLIER, 2013; PELEIAS et al., 2013). Desta maneira, os gestores têm promovido alterações e desenvolvido mecanismos nas estruturas das organizações e nos processos operacionais, como forma de encarar os riscos e as incertezas do ambiente de negócios (LIEBENBERG; HOYT, 2003; TRAPP; CORRAR, 2005; BEASLEY; CLUNE; HERMANSON, 2005; PELEIAS et al., 2013), dentre estes mecanismos destacam-se aqueles voltados para avaliação e gerenciamento de riscos corporativos, os chamados *Enterprise Risk Management* (ERM).

O ERM é um processo sistemático, geralmente introduzido nas organizações por meio de um conselho de administração, sendo difundido entre todos os âmbitos empresariais. Aplica-se uma configuração estratégica e em toda a entidade, com intuito de identificar eventos que possam afetar a organização. Este gerenciamento busca enquadrar a empresa dentro do apetite de risco de seus gestores, fornecendo garantias razoáveis quanto à realização dos objetivos da entidade (COHEN; KRISHNAMOORTHY; WRIGHT, 2017). Para Lechner e Gatzert (2017), o gerenciamento de riscos corporativos tornou-se relevante nos últimos anos, devido a uma crescente complexidade dos riscos e ao desenvolvimento de estruturas regulatórias.

Tendo identificado os principais riscos da empresa, o ERM deve encontrar uma maneira consistente de medir a exposição da empresa a esses riscos através de uma abordagem comum, que possa ser usada para identificar e quantificar as exposições significativas da organização (NOCCO; STULZ, 2006). O gerenciamento de risco corporativo exige a criação de controles e sistemas com o intuito de tornar a empresa mais resiliente e adaptável às principais mudanças ocorridas no ambiente externo (DICKINSON, 2001). Ainda, a abordagem do ERM requer que os gestores identifiquem e gerenciem os riscos em uma perspectiva corporativa holística, em detrimento de uma perspectiva restritiva ou departamentalizada (LIEBENBERG; HOYT, 2003; KLEFFNER; LEE; MCGANNON, 2003; BROMILEY et al., 2015).

As organizações estão implementando ERM para aumentar a efetividade de suas atividades, com o objetivo final de aumentar o valor para os seus *stakeholder* (BEASLEY; CLUNE; HERMANSON, 2005). Segundo Nocco e Stulz (2006), em uma empresa onde o risco é bem compreendido, a possibilidade de obtenção de recursos por meio de seu possível gerenciamento é maximizada, tendo em vista a confiança gerada aos investidores. Embora existam evidências que demonstram que o gerenciamento dos riscos corporativos pode aumentar ou diminuir o valor para o acionista, esses motivos dependem, também das características individuais de cada empresa (BEASLEY; PAGACH; WARR, 2008), bem como, as variáveis contingenciais em que estão expostas (GORDON; LOEB; TSENG, 2009).

O gerenciamento de riscos em algumas organizações consiste apenas em controlar o negócio para o cumprimento dos limites e políticas de risco, enquanto que em outras, a função é auxiliar a organização a conhecer as incertezas em seu ambiente competitivo (MIKES; KAPLAN, 2013). Embora os benefícios potenciais para o desempenho e o valor da empresa tenham levado as organizações a adotar sistemas de ERM (BEASLEY; PAGACH; WARR, 2008; HOYT; LIEBENBERG, 2011), ainda há pouca evidência sobre os benefícios do gerenciamento de riscos (BAXTER et al. 2013), bem como a interferência das variáveis contingenciais neste contexto.

Segundo Gordon, Loeb e Tseng (2009) a relação do desempenho empresarial e o ERM depende da correspondência adequada entre o sistema ERM e os fatores contingências. Para os autores, os cinco fatores que possuem um impacto na relação do desempenho empresarial e ERM são: incerteza ambiental, competição da indústria, complexidade da empresa, tamanho da empresa e monitoramento do conselho de administração (GORDON; LOEB; TSENG, 2009).

Frente as diversas contingências a serem monitoradas pelos sistemas de ERM, Gordon, Loeb e Tseng, (2009) desenvolveram um índice para medir a qualidade dos sistemas de gestão de risco das organizações, que fora denominado *Enterprise Risk Management Index* (ERMI). Os autores observaram a relação de tal índice com diversas variáveis contingenciais em empresas americanas. No entanto, não identificou-se no cenário brasileiro, a relação entre as variáveis contingenciais e o índice de gestão de risco.

Estudos demonstraram que a gestão de risco corporativo tende a causar um impacto significativo e positivo no valor e desempenho da empresa, todavia existem evidências divergentes (COHEN; KRISHNAMOORTHY; WRIGHT, 2017). Além disso, as pesquisas sobre gerenciamento de risco corporativo geralmente se concentram em indústrias específicas (HOYT; LIEBENBERG, 2011), não considerando a relação entre o gerenciamento de risco corporativo e o desempenho da organização mediante fatores contingenciais em que as empresas estão expostas. Desta maneira surge a seguinte questão de pesquisa: Qual a relação entre ERM e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização? Assim, o objetivo deste estudo consiste em verificar a relação entre ERM e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização.

As ondas de escândalos corporativos ampliam ainda mais a necessidade de as empresas sinalizarem seu compromisso com a gestão de riscos corporativos e o *compliance*, haja vista sua ampla gama de *stakeholders* (LIEBENBERG; HOYT, 2003). Estes escândalos fazem com que aumentem os padrões de prestação de contas frente aos conselhos e as partes interessadas, levando a um maior foco nos sistemas de ERM (KLEFFNER; LEE; MCGANNON, 2003). Mais amplamente, diz-se que o ERM promove uma maior conscientização dos riscos corporativos, o que facilita a tomada de decisão operacional e estratégica (HOYT; LIEBENBERG, 2011). Outra contribuição relevante da gestão de riscos para as organizações é agregar valor de forma sustentada às atividades da organização (PELEIAS et al. 2013), neste sentido, surgem cada vez mais estudos voltados ao exame da adoção do ERM e o seu impacto na gestão dos riscos. Todavia, tais pesquisas permanecem inconsis-

tentes e inconclusivas, devido a uma especificação inadequada de como o gerenciamento de risco corporativo é usado na prática (MIKES; KAPLAN, 2013), gerando assim uma lacuna para realização de novas observações.

Embora muitos artigos envolvendo o ERM tenham surgido, a pesquisa acadêmica neste âmbito ainda está em fase embrionária (BROMILEY et al. 2015). Apesar de estudos empíricos terem observado a prevalência e a eficácia do ERM, poucos resultados significativos foram constatados, em grande parte devido às perspectivas de contingência em que as empresas estão expostas e que não são devidamente observadas (MIKES; KAPLAN, 2013).

Desta maneira, este *paper* é motivado a contribuir com a pesquisa empírica que busca examinar a relação entre o ERM e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial das organizações. O estudo também pretende contribuir com a literatura explorando como se altera o comportamento do desempenho mediante os fatores contingenciais aos quais as organizações estão expostas. Sendo assim, propõe-se que a gestão de riscos empresariais está relacionada com as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização.

2 MODELO TEÓRICO DE ANÁLISE E HIPÓTESES DE PESQUISA

O gerenciamento de risco empresarial, por meio de modelos que representam a estrutura organizacional, almeja desafiar as formas pré-existentes de conceber a incerteza, corrigindo possíveis falhas no ERM e os respectivos impactos resultantes sobre o desempenho (COSO, 2004). Através do ERM empresa avalia, controla, explora, financia e monitora riscos com o objetivo de aumentar o valor a curto e longo prazo da organização para suas partes interessadas (GORDON; LOEB; TSENG, 2009). Além disso, o ERM pode ser visto como uma importante ferramenta a ser utilizada pelos gestores no preparo das organizações frente às incertezas existentes no âmbito corporativo (ARENA; ARNABOLDI; AZZONE, 2010).

As organizações, visando enfrentar as incertezas ambientais, encorajam os gerentes a diferenciar os segmentos das empresas em relação ao ambiente de negócios (LAWRENCE; LORSCH, 1967; CHENHALL; MORRIS, 1986). Sendo assim, esses gerentes possuem autoridade para desenvolver seus próprios objetivos e estilos de gerenciamento, desenvolvendo competências para lidar com as incertezas ambientais (CHENHALL; MORRIS, 1986).

A literatura pressupõe que os altos níveis de incerteza percebida são prejudiciais ao desempenho organizacional, podendo ocorrer devido à crescente falta de previsão dos eventos futuros que afetam a entidade (BOURGEOIS, 1985). Todavia, organizações com bons sistemas de gestão de risco, ou seja, altos índices de ERMI (MIKES; KAPLAN, 2013) estão menos sujeitas a problemas frente às incertezas ambientais.

Para Gordon, Loeb e Tseng (2009) a incerteza ambiental cria dificuldades para as organizações devido à crescente falta de previsão dos eventos futuros. Assim, os riscos associados a uma empresa e a resposta apropriada a tais riscos provavelmente variam de acordo com a incerteza que enfrenta a empresa. No entanto, para os autores, empresas com alto desempenho (empresas bem sucedidas, avaliadas pelo alto índice dos indicadores ROE, ROA e MGL) está relação é mais forte entre a percepção ao risco e as incertezas ambientais (LIEBENBERG; HOYT, 2003). Desta maneira, elaborou-se a primeira hipótese da pesquisa:

H₁: *Há relação positiva entre ERMI e incerteza ambiental para as empresas de alto desempenho empresarial.*

Assim como a incerteza ambiental, a concorrência, principalmente entre organizações de um mesmo setor, gera a necessidade das organizações se apoiarem em sistemas de gerenciamento de riscos para tomada de decisão. Empresas de um mesmo nicho empresarial, acabam produzindo e fornecendo produtos e serviços similares, e assim, competindo por demanda de mercado (GE; MCVAY, 2005; DOYLE; GE; MCVAY, 2007).

Para Gordon, Loeb e Tseng (2009) existem muitas empresas de um setor que produzem e vendem produtos e serviços similares, gerando concorrência entre elas. A competição por vendas nas empresas com alta concorrência é muitas vezes acirrada, o que, por sua vez, significa que estas empresas enfrentam risco na realização de suas atividades.

No estudo de Khandwalla (1972), o autor examinou o efeito que o tipo de competição enfrentada pela organização tem sobre o uso dos controles de gestão. Concluiu que a sofisticação dos sistemas de contabilidade e controle foi influenciada pela intensidade da concorrência. Além disso, com base em uma análise de correlação, o autor constatou que a concorrência aumenta o uso de sistemas de controle de gestão de riscos sofisticados.

No que tange a concorrência entre as organizações e o gerenciamento de riscos corporativos, Meulbroek (2002) demonstrou que o aumento da concorrência influencia positivamente a ênfase do gerenciamento de riscos nas organizações, migrando suas ações de um foco defensivo para um mais ofensivo e estratégico. Além disso, a concorrência pode gerar pressão regulamentares e práticas gerenciais as quais tendem a impactar significativamente o ERM, quando a empresa possui alto desempenho (LIEBENBERG; HOYT, 2003; GORDON; LOEB; TSENG, 2009). Com base nestes pressupostos, a literatura apresenta indícios de que quanto maior o nível de concorrência frente as vendas de uma organização, mais competente deve ser o seu sistema de ERM, assim como, maior deve ser a adequação do ERM frente a concorrência setorial (GORDON; LOEB; TSENG, 2009). Desta forma, é delineada a segunda hipótese da pesquisa:

H₂: *Há relação positiva entre ERMI e a concorrência setorial para as empresas de alto desempenho empresarial.*

A complexidade da empresa é outro fator geralmente observado por sistemas de gestão de risco. Segundo Gordon, Loeb e Tseng (2009), a complexidade da empresa é mensurada pela diversidade das transações comerciais realizadas. Este fator também está associado ao aumento no número de segmentos de negócios dentro de uma organização (DOYLE; GE; MCVAY, 2007). Consequentemente, uma maior diversidade de transações comerciais tende a causar menor integração entre os sistemas de controle gerencial, bem como, causar maiores dificuldades de gerenciamento de riscos (GE; MCVAY, 2005).

Para à Bourgeois (1985) e Liebenberg e Hoyt (2003) a complexidade da organização eleva a exposição aos riscos e amplia as dificuldades para uma efetiva estratégia organizacional. Ainda, Beasley, Pagach e Warr (2008) enfatizam que a adoção do ERM depende da complexidade da empresa, sendo que empresas menores e menos complexas tendem a aplicar o ERM de maneira informal e menos estruturada. Gordon, Loeb e Tseng (2009) sugerem uma relação positiva entre a complexidade da empresa e a necessidade de um sistema ERM, sendo que tal relação depende do desempenho da empresa. Assim elaborou-se a terceira hipótese da pesquisa:

H₃: *Há relação significativa entre ERMI e a complexidade da empresa para as empresas de alto desempenho empresarial.*

Na medida em que o tamanho de uma organização aumenta, maior é a necessidade pela utilização de técnicas de gerenciamento de risco e sendo mais eficazes em toda a empresa. Além disso, organizações maiores podem ter uma capacidade mais elevada de implementar o gerenciamento de risco, haja vista que tendem a possuir mais recursos. Kleffner, Lee e MCGannon (2003) destacam que as empresas de maior porte são mais suscetíveis à adoção do gerenciamento de risco empresarial.

Percebe-se que a adoção de estratégia de gerenciamento de riscos pode ser influenciada por uma série de fatores e características organizacionais, sendo a variável tamanho da organização frequentemente utilizada nas pesquisas (KLEFFNER; LEE; MCGANNON, 2003; BEASLEY; PAGACH; WARR, 2008). Colquitt, Hoyt e Lee, (1999) evidenciaram que as características específicas da empresa, como setor e tamanho, afetaram a utilização das técnicas do gerenciamento de risco empresarial.

Estudos demonstraram que as grandes empresas possuem maior probabilidade de ter programas de gerenciamento de risco empresarial (COLQUITT; HOYT; LEE, 1999; LIEBENBERG; HOYT, 2003; BEASLEY; CLUNE; HERMANSON, 2005), e ainda, observam uma relação significativa entre o tamanho e a utilização do ERM e o desempenho da empresa (LANG; STULZ, 1994; ALLAYANNIS; WESTON, 2001). Diante destas premissas, elaborou-se a quarta hipótese de pesquisa:

H₄: *Há relação significativa entre ERMI e o tamanho da empresa para as empresas de alto desempenho empresarial.*

O conselho de administração tem a responsabilidade pelo gerenciamento dos riscos corporativo, sendo responsável perante os acionistas e outras partes interessadas. Desta maneira, o sucesso da implantação do gerenciamento de riscos tende a aumentar mediante o envolvimento do conselho de administração com o ERM (DICKINSON, 2001).

Constata-se que o ERM é um processo acompanhado pelo conselho de administração e projetado para identificar eventos potenciais que possam afetar a organização. Seu intuito é gerenciar os riscos em consonância com o apetite ao risco desenvolvido, além de fornecer uma garantia razoável quanto à realização dos objetivos organizacionais (COSO, 2004). Ainda referente a gestão de riscos e o conselho de administração, Kleffner, Lee e MCGannon (2003) e Beasley, Clune e Hermanson, (2005) demonstraram que um dos motivos pelos quais as organizações adotam o ERM diz respeito ao incentivo do conselho de administração.

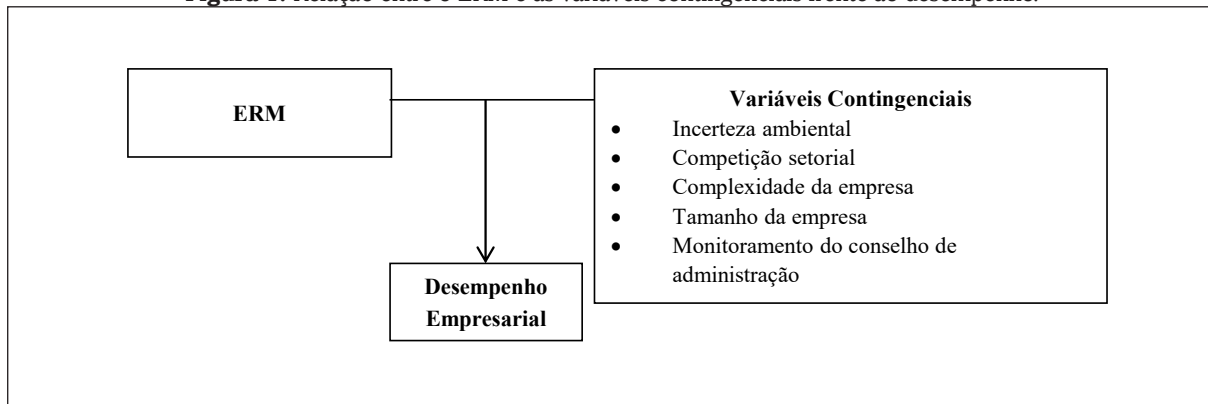
Gordon, Loeb e Tseng (2009) demonstram uma relação positiva entre o monitoramento pelo conselho de administração e o uso de um sistema de ERM, além disso, essa relação será maior para as empresas de maior desempenho. Desta maneira, elaborou-se a quarta hipótese de pesquisa:

H₅: *Há uma relação significativa entre ERMI e o monitoramento do conselho de administração para as empresas de alto desempenho empresarial.*

O risco da empresa é incorporado dentro da estratégia corporativa de uma organização mediante o contexto do ambiente em que opera (DICKINSON, 2001). As empresas que possuem o gerenciamento de risco empresarial são capazes de compreender melhor os riscos agregados inerentes às diferentes atividades comerciais, proporcionando uma base mais objetiva para a alocação de recursos, melhorando assim a eficiência do capital e o seu desempenho (HOYT; LIEBENBERG, 2011).

Com vistas a explicitar o modelo teórico deste estudo, apresentam-se na Figura 1 as possíveis ligações entre as variáveis analisadas.

Figura 1: Relação entre o ERM e as variáveis contingenciais frente ao desempenho.



Fonte: Adaptado de Gordon, Loeb e Tseng (2009).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para verificar a relação entre o ERM e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização, define-se esta pesquisa como descritiva, documental e quantitativa, sendo que a população do estudo compreende as empresas listadas B3. Inicialmente foram identificadas as empresas cujas informações necessárias para os cálculos do ERMI e os dados relacionados com as variáveis contingenciais estavam disponíveis, com isso o recorte temporal estabelecido para o estudo foi de cinco anos (2012 a 2016), período analisado devido a disponibilidade dos dados. Decorrente dos critérios estabelecidos a amostra é composta por 247, 245, 228, 199 e 187 empresas para os anos de 2012, 2013, 2014, 2015 e 2016, respectivamente, apresentando 1106 observações, sendo 428 empresas classificadas com alto desempenho e 678 observações para as outras empresas.

O Quadro 1 descreve o constructo da pesquisa e contempla as variáveis de análise, a definição constitutiva das variáveis, a fórmula de cálculo aplicada na análise dos dados, a fonte de coleta e estudos correlatos.

Quadro 1 – Variáveis do estudo

Variáveis	Definição	Fórmula	Coleta	Autores
1) Variável Dependente (Regressão)				
Enterprise Risk Management Index (ERMI)	Utilizado para medir o gerenciamento de risco de uma empresa	Equação 1, Equação 2, Equação 3, Equação 4, Equação 5, Equação 6 e Equação.	Economática® e B3	Gordon, Loeb e Tseng (2009).
2) Variáveis Independentes (Regressão)				
Incerteza Ambiental (IA)	Mudança ou variabilidade no ambiente externo da organização	Equação 8		Duncan (1972); Milliken (1987); Kren (1992); Hoque (2004); Hartmann (2005)
Concorrência Setorial (CS)	Proporção das vendas frente as ao total de vendas do setor			Bourgeois (1985); Gordon, Loeb e Tseng (2009).
Complexidade da Empresa (CE)	Diversidade das transações comerciais	Número de segmentos de atividade da empresa	Economática® e B3	Ge e McVay (2005); Doyle, Ge e Mcvay, (2007).
Tamanho da empresa (TAM)	Tamanho da organização	Ln do Ativo		Francis et al., (2004); Ge e McVay (2005)
Monitoramento do conselho de adm. (MCA)	Monitoramento pelo conselho de administração	Número de diretores log. de vendas		Larcker, Richardson e Tuna (2007)

3) Variáveis de Desempenho (Utilizadas somente para formação dos Clusters)				
ROA	Retorno sobre o Ativo			Alves e Matias (2014)
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido		Economática®	Atz et al. (2017)
Margem Líquida (MGL)	Margem Líquida			Bolton, Chen e Wang (2011)

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Os dados foram obtidos nos Formulários de Referência disponíveis no *website* da B3 e no banco de dados Economática®. Em seguida é demonstrado o cálculo para a variável dependente ERMI, conforme proposto por Gordon, Loeb e Tseng (2009).

3.1 Enterprise Risk Management Index (ERMI)

O Índice é baseado nos quatro indicadores do ERM do COSO, conforme (GORDON; LOEB; TSENG, 2009). Desta maneira, a eficácia do índice de ERM em uma organização é denominado ERMI e decorre da capacidade da empresa em atingir os seguintes objetivos: i) estratégia; ii) operações; iii) relatórios; iv) conformidade. O ERMI é então construído por estes quatro indicadores estabelecidos, como se demonstra na Eq. (1):

$$ERMI = \sum_{k=1}^1 \text{Estratégia} + \sum_{k=1}^1 \text{Operação} + \sum_{k=1}^1 \text{Relatório} + \sum_{k=1}^1 \text{Conformidade} \quad (1)$$

A definição e os dados relacionados para cada indicador são explicados a seguir.

3.1.1 Estratégia

O indicador Estratégia se relaciona com a maneira como uma empresa se posiciona no mercado em relação à sua concorrência. Ao executar sua estratégia, uma empresa tenta desenvolver uma vantagem competitiva em relação aos participantes da mesma indústria (PORTER, 2008). Essa vantagem competitiva deve reduzir o risco geral de falha de uma empresa e, assim, aumentar seu desempenho. Assim, a exemplo do estudo de Gordon, Loeb e Tseng (2009), a métrica adotada para estabelecer se uma empresa tem ou não uma estratégia bem sucedida é a quantidade de desvios padrão que suas vendas (Economática®) se desviam das vendas de seu setor, conforme demonstrado abaixo:

$$\text{Estratégia} = \frac{\text{vendas} - \mu_{\text{vendas}}}{\sigma_{\text{vendas}}} \quad (2)$$

Onde:

Vendas = Vendas da empresa;

μ_{vendas} = Vendas médias da empresa;

σ_{vendas} = Desvio padrão de vendas de todas as empresas.

3.1.2 Operação

Por sua vez, a Operação é estabelecida com base na relação entrada-saída no processo das operações de uma empresa (Banker et al., 1989). Uma maior eficiência operacional deve reduzir o risco geral de falha e assim aumentar o desempenho e valor da empresa. Portanto, o volume de negócios, definido como vendas (Economática®), dividido pelos ativos totais (Economática®) é uma medida de eficiência operacional (Kiyamaz, 2006). Esta medida é mensurada da seguinte maneira:

$$\text{Operação} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Total de ativos}} \quad (3)$$

3.1.3 Relatório

Para o modelo, segundo Gordon, Loeb e Tseng (2009) um relatório financeiro inadequado deve aumentar o risco geral de falha de uma empresa e assim diminuir seu desempenho e valor. Uma medida da confiabilidade de relatórios de uma empresa, adotada por estudos como qualidade da informação evidenciada nos relatórios contábeis, é a proporção relativa do valor absoluto dos *accruals* normais divididos pela soma do valor absoluto dos *accruals* normais e anormais. Os valores absolutos são usados porque os acúmulos normais e os acúmulos anormais podem ser negativos. Os *accruals* anormais são estimados usando o modelo Jones Modificado. Desta maneira, a variável relatório será medido, conforme equação abaixo:

$$\text{Relatório} = \frac{(\text{AccrualsNormal})}{(\text{AccrualsNormal})+(\text{AccrualsAnormal})} \quad (4)$$

Accruals Normais

Segundo Hribar e Collins (2002), os *accruals* normais (AT) podem ser identificados por dois enfoques: pelo Balanço e pela Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC). No entanto, para o caso brasileiro, o enfoque do Balanço demonstra-se mais adequado, uma vez que a DFC não é uma demonstração financeira exigida. No enfoque do balanço os AT são encontrados pela seguinte especificação:

$$AT = (\Delta AC - \Delta Cx) - (\Delta PC - \Delta Div) - Dep \quad (5)$$

Onde:

Δ = Representa a variação anual observada na variável;

AC = Ativo Circulante;

Cx = Caixa e equivalentes a caixa;

PC = Passivo Circulante;

Div = Dívida de curto prazo e

Dep = Despesa com depreciação e amortização.

Accruals Anormais

O Modelo Modificado de Jones é formulado com o intuito de eliminar a tendência conjecturada do Modelo de Jones para mensurar *accruals* discricionários com erro quando a discricionariedade sobre as receitas é exercida. No Modelo Modificado, os *accruals* não discricionários são estimados como:

$$ACT = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \alpha_2 (\Delta REV_t - \Delta RECEC_{it}) + \alpha_3 (PPE_t) + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

Onde:

ACT = *Accruals* totais;

A_{t-1} = ativo total da firma i no ano t-1;

ΔREV_{it} = variação receita bruta da firma i entre os anos t e t-1, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

ΔREC_{it} = variação das contas a receber (clientes) da firma i entre os anos t e t-1, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

PPE_{it} = imobilizado da firma i no ano t, ponderados pelos ativos totais no final do período t-1;

ε_{it} = resíduo da regressão para a firma i no ano t.

As estimativas de α_1 , α_2 e α_3 e *accruals* não discricionários são aquelas obtidas do modelo original de Jones (1991). Para Dechow et al. (1995), o modelo original de Jones é ajustado para a evidenciar as mudanças nos recebíveis. Desta maneira, demonstrando implicitamente que todas as mudanças que ocorrem nos créditos de vendas no período resultam do gerenciamento de resultados. Tal fato acontece, devido ao fato que gerenciar resultados por exercício da discricionariedade sobre o reconhecimento de receitas sobre crédito de vendas é mais fácil do que gerenciar resultado pelo exercício de discricionariedade sobre o reconhecimento de receitas sobre caixa (MARTINEZ, 2007).

3.1.4 Conformidade

Diz respeito à conformidade com as leis e regulamentos. Quando uma empresa promove uma adequada gestão de compliance, autores como Shavell (1982) e Gordon, Loeb e Tseng (2009), consideram que deve haver uma diminuição do risco geral de falha de uma empresa e, por conseguinte, aumentar seu desempenho e valor. A medida da conformidade utilizada no estudo, similar ao adotado no estudo de Gordon, Loeb e Tseng (2009), é a proporção de honorários do auditor para a receita líquida de vendas (Economática®).

$$\text{Conformidade} = \frac{\text{Honorários Auditor}}{\text{Total de Ativos}} \quad (7)$$

Em seguida, demonstra-se o cálculo da variável independente Incerteza.

3.2 Incerteza Ambiental (IA)

Com base em características delineadas por Duncan (1972), a incerteza ambiental é utilizada como variável na construção de diversos estudos na literatura de contabilidade gerencial como Milliken (1987), Hoque (2004), Hartmann (2005). Neste estudo IA é medida por meio da combinação das três seguintes métricas (KREN, 1992):

- (1) Mercado: Coeficiente de variação de vendas;
- (2) Tecnológico: Coeficiente de variação da soma de P&D e despesas de capital dividido pelo total de ativos; e
- (3) Renda: Coeficiente de variação do lucro líquido antes de impostos.

Para cada empresa, o coeficiente de variação é calculado no período 2012-2016 com base nas primeiras diferenças. A medida composta de IA e os coeficientes individuais são calculados, conforme o modelo de Gordon, Loeb e Tseng (2009), como demonstrado na equação (4) abaixo:

$$IA = \log + \left(\sum_{k=1}^3 CV(X_k) \right), \quad (8)$$

Onde: $CV(X_k) = CV(X_k) = \frac{\sqrt{\sum_{t=1}^5 \frac{(z_{k,t} - \bar{z}_k)^2}{5}}}{\bar{z}_k}$, $Z_{k,t} = (X_{k,t} - X_{k,t-1})$, $X_{k,t}$ = incerteza no ano coeficiente de variação de incerteza para representar os anos 2012-2016, para representar o mercado, incerteza tecnológica ou de renda, significa mudanças em 5 anos de incerteza. O valor absoluto de \bar{z}_k é usado como o denominador de $CV(X_k)$ para evitar o caso em que um negativo transforma uma situação de incerteza em uma situação de certeza.

3.3 Teste do modelo

Inicialmente, utilizou-se a técnica de *Cluster Analysis* para classificar as organizações em grupos de desempenho empresarial. *Clusters* ou análise de conglomerados foi utilizada neste trabalho para classificar as empresas em grupos homogêneos, conforme os elementos que influenciam o desempenho empresarial das organizações por meio da aplicação do vizinho mais próximo. Segundo Marôco (2011), *Cluster* é uma técnica exploratória que utiliza a análise multivariada, da qual agrupar os sujeitos ou variáveis em grupos homogêneos ou compactos relativamente a uma ou características comuns. Ainda, para o autor os agrupamentos dos sujeitos ou variáveis a partir de medidas de semelhanças ou de distâncias entre dois *Cluster* de observações, com a utilização de técnicas hierárquicas ou não-hierárquica de agrupamento.

Em seguida, testou-se a relação entre a gestão de risco empresarial e as variáveis contingenciais, considerando que as empresas do grupo com melhor desempenho empresarial tendem à uma melhor correspondência adequada entre o gerenciamento de risco empresarial e as variáveis incerteza ambiental, concorrência setorial, complexidade da empresa, tamanho e monitoramento do conselho de administração, conforme Gordon, Loeb e Tseng (2009).

Assim, verificou-se a relação entre o ERMI (que é usado como *proxy* para o gerenciamento de riscos empresariais conforme Equação 1) e os fatores de contingência. Realizou-se a regressão OLS (*Ordinary Least Squares*), robusta e controlando setor e ano, utilizando-se o *software Statistics Data Analysis* (Stata® 13.0).

$$\text{ERMI} = \beta_0 + \beta_1 IA + \beta_2 CS + \beta_3 CE + \beta_4 TAM + \beta_5 MCA + \text{Efeitor fixos ano} + \text{Efeitos fixos setor} + \varepsilon \quad (9)$$

Onde:

ERMI = Enterprise Risk Management Index;

IA = Incerteza Ambiental;

CS = Concorrência Setorial;

CE = Complexidade da Empresa;

TAM = Tamanho da empresa;

MCA = Monitoramento do Conselho de Administração;

ε = Erro da regressão.

O modelo proposto enfatiza a perspectiva holística sobre como todas as variáveis de contingência estão relacionadas ao gerenciamento de risco empresarial. As empresas que buscam monitorar tais contingências, provavelmente terão um desempenho maior que aqueles que seguem um modelo diferente (GORDON; LOEB; TSENG, 2009).

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção realiza-se a descrição e análise dos resultados pertinentes ao presente estudo, conforme a Tabela 1.

Tabela 1 – Estatística descritiva das variáveis

Variáveis	Alto Desempenho			Outras empresas		
	Média	Med.	D.P	Média	Med.	D.P
ERMI	0,9820	0,7854	1,1361	0,9230	0,716	1,0824
IA	5,4859	5,6509	0,9319	3,8966	4,5664	2,7157
CS	0,3029	0,0812	0,3784	0,2874	0,0644	0,3654
CE	2,8014	3,00	1,0152	2,7734	3	0,7430
TAM	14,7700	15,0416	1,9817	14,3025	14,5088	1,9827
MCA	1,9626	1,8790	1,6436	1,7100	1,8065	1,4298

Legenda: ERMI: Enterprise Risk Management Index. IA: Incerteza Ambiental. CS: Concorrência Setorial. CE: Complexidade da Empresa. TAM: Tamanho da empresa. MCA: Monitoramento do Conselho de Administração. Fonte: Dados da pesquisa, 2018

Nota-se uma diminuição dos indicadores que mensuram as variáveis contingenciais para as empresas classificadas como outras empresas. O que demonstra que os indicadores contingenciais são maiores para as empresas com alto desempenho, sendo assim estas empresas estão mais propensas a impactos contingenciais na realização de suas atividades.

O ERMI, que demonstra a capacidade da empresa em atingir os seguintes objetivos em estratégia, operações, relatórios e conformidade, é mais elevado nas empresas com maior desempenho. Além disso, constata-se que em empresas com alto desempenho o gerenciamento de riscos corporativos tende a ser maior. Este resultado corrobora os achados de Gordon, Loeb e Tseng (2009).

Em seguida, na Tabela 3 demonstra-se a Correlação de Pearson entre as variáveis analisadas no estudo.

Tabela 2 – Correlação de Pearson entre as variáveis

VARIÁVEL	ERMI	IA	CS	CE	TAM	MCA
ERMI	1	0.1593	0.3213	0.0223**	0.0463**	0.0131**
IA		1	0.1510	-0.0913*	0.4082	0.0772*
CS			1	0.1504	0.1186	0.0616**
CE				1	-0.1420	-0.0477**
TAM					1	0.2457
MCA						1

Legenda: ERMI: Enterprise Risk Management Index. IA: Incerteza Ambiental. CS: Concorrência Setorial. CE: Complexidade da Empresa. TAM: Tamanho da empresa. MCA: Monitoramento do Conselho de Administração.

Notas: Níveis de significância: * p<0,1, ** p<0,05, *** p<0,01. Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Referente à Correlação de Pearson entre as variáveis demonstrado na Tabela 2, percebe-se a existência da correlação entre as variáveis. O MCA apresenta uma correlação positiva com o IA, CS, e negativa com CE. Além disso, observa-se uma correlação negativa do CE com IA.

No que se refere ao ERMI percebe-se uma correlação positiva com CE, TAM e MCA, deste modo, o índice de gestão de risco é correlacionado com os índices contingenciais.

De modo geral, os dados da Tabela 2 demonstram que não há correlação elevada entre as variáveis analisadas, o que permite descartar possíveis problemas de multicolinearidade nos modelos de regressão a seguir.

Em seguida realizou-se *Cluster Analysis*, agrupando as organizações com desempenhos semelhantes por meio do pacote estatístico SPSS em sua versão 22. O procedimento que determinou as similaridades da amostra foi o método de ligação simples, aplicando-se a distância mínima e métrica euclidiana. Por fim utilizou-se o número final de grupos que

resultou na utilização de dois *Clusters*. No que tange, à interpretação e perfil dos conglomerados, na Tabela 3 apresentam-se a quantidade de empresas nos conglomerados (*cluster*) representados pelos *Cluster 1* e *Cluster 2*

Tabela 3 - Composição de empresas por conglomerados

Cluster	2012	2013	2014	2015	2016
Cluster 1 (Alto desempenho)	82	83	102	86	75
Cluster 2 (Outras empresas)	165	162	126	113	112
Total	247	245	228	199	187

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Verificou-se uma maior concentração de empresas, no período em análise, no *Cluster 2*, no entanto, constata-se uma variação de quantidades de empresas nos anos analisados. Por sua vez, os resultados da regressão, no que se refere ao modelo desenvolvido, são evidenciados na Tabela 4. A tabela contempla os dois modelos de regressão de alto desempenho e outras empresas, conforme aplicado pelo método de *Cluster* com os indicadores de desempenho. Espera-se evidenciar uma maior relação entre ERMI e as variáveis contingenciais no modelo de alto desempenho.

Tabela 4 - Relação entre o ERMI e as variáveis contingenciais

Variáveis	Modelo Alto Desempenho			Modelo Outras Empresas		
	Coef.	Teste t	Sig.	Coef.	Teste t	Sig.
_Cons	1.0210	1.92	0.056	1.0071	1.93	0.054
IA	0.7076	4.56	0.000	0.5676	4.64	0.000
CS	0.5284	3.93	0.000	0.8840	9.07	0.000
CE	-0.0355	-0.62	0.537	-0.0620	-0.97	0.334
TAM	-0.2776	-3.80	0.000	-0.2256	-3.36	0.001
MCA	0.0310	0.93	0.351	-0.0011	-0.04	-0.04
Efeitos Fixos Setor e Ano	Sim			Sim		
R ²	18,93			18,17		
Sig. Modelo	0,000*			0,000*		
Durbin-Watson	2,056			2,19		
Shapiro-Wilk	0,000			0,000		
Nº Observações	428			678		
VIF	1,13 - 5,25			1,07 - 3,97		

* Significância ao nível de 1%.

** Significância ao nível de 10

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Na Tabela 2, verifica-se que o *Durbin-Watson* apresentou valor acima de 2, demonstrando que a independência dos erros nos dados analisados é satisfatória e que não existe autocorrelação entre os resíduos (MARÓCO, 2011). Posteriormente, realizou-se o teste de *Shapiro-Wilk* para verificar a normalidade dos dados, percebe-se que a distribuição dos resíduos não é normal, pois houve significância ao nível de 1%. Por fim, o teste de multicolinearidade (VIF) demonstra a inexistência de problemas de multicolinearidade, tendo em vista que seus valores devem estar entre 1 e 10 (HAIR JR et al., 2009). Desta maneira, percebe-se que não houve problemas de multicolinearidade, visto que os valores das variáveis analisadas ficaram entre 1,07 a 5,25 nos modelos analisados.

Contata-se que ambos os modelos são estatisticamente significantes, sendo que o poder explicativo (R²) foi de 18,93% para o modelo de alto desempenho e 18,17% para o modelo de baixo desempenho. Ao analisar-se a Equação 3 (que trata do ERMI frente aos fatores contingenciais), no modelo de alto desempenho, observa-se que há uma persistência nos resultados no que tange os coeficientes α_2 e α_3 , sendo estes significativos ao nível de 1%. As organizações do modelo de alto desempenho demonstraram uma melhor correspondência entre o ERMI e as variáveis de Incerteza

Ambiental (IA) e Concorrência Setorial (CS). Estes resultados sugerem que as empresas categorizadas como de alto desempenho estão dando maior importância às informações obtidas por meio dos dados de IA, constituída por variáveis de estratégia, operação, relatório e conformidade, logo, a eficácia de seu ERMI tende a ser superior.

De mesmo modo, a maior observância da Concorrência Setorial parece estar atrelada a um alto índice de ERMI. Estes resultados corroboram com os achados de Gordon, Loeb e Tseng (2009), ampliando ainda mais sua robustez, tendo em vista que os autores analisaram tais correlações apenas no ano de 2005, no contexto de empresas americanas, sendo que no presente modelo observam-se o espaço temporal de 5 anos (2012 – 2016). Todavia, diferentemente dos resultados de Gordon et al. (2009), não foram encontrados resultados significativos para as variáveis de Complexidade Empresarial (CE), e Monitoramento do Conselho de Administração (MCA).

Assim, confirma-se a hipótese H_1 : *Há relação significativa entre ERMI e incerteza ambiental para as empresas de alto desempenho empresarial*. Constata-se, a partir desses achados, que o ERMI possui relação com as incertezas ambientais sofridas pelas organizações quando elas possuem um alto desempenho. Destaca-se que a hipótese nula foi rejeitada, o que confirma a relação significativa entre ERMI e IA.

Segundo Arena et al. (2010) destacam que o ERM pode ser visto como uma maneira de os gestores prepararem suas organizações frente às incertezas existentes no âmbito corporativo. Além disso, Gordon, Loeb e Tseng (2009), evidenciaram que o ERM destina-se a identificar e gerenciar eventos futuros incertos que podem influenciar negativamente o desempenho da organização. Na sequência frente aos achados do estudo, confirma-se a hipótese H_2 : *Há relação significativa entre ERMI e a concorrência setorial para as empresas de alto desempenho empresarial*. O que indica que o ERMI possui relação com a concorrência setorial nas organizações que possuem um alto desempenho. Os achados de Khandwalla (1972) demonstram que a concorrência setorial pode influenciar os controles de gestão. Além disso, Meulbroek (2002) revelou que o aumento da concorrência influencia a ênfase do gerenciamento de riscos nas organizações. Para Gordon, Loeb e Tseng (2009), quanto maior o nível de concorrência para as vendas de uma organização, mais competente deve ser o seu sistema de ERM, assim como, maior deve ser a adequação de ERM frente a concorrência setorial o que também é confirmado nesta pesquisa.

Em seguida, confirma-se a hipótese H_4 : *Há relação significativa entre ERMI e o tamanho da empresa para as empresas de alto desempenho empresarial*. Constata-se que o ERMI possui relação com a variável tamanho da empresa no grupo de alto desempenho. Kleffner, Lee e McGannon (2003) evidenciaram que as empresas de maior porte possuem maior probabilidade de adotar gerenciamento de risco devido à necessidade de uma estratégia abrangente de gestão de riscos. Colquitt, Hoyt e Lee (1999) evidenciaram que as características específicas da empresa, como setor e tamanho, afetaram a utilização das técnicas do gerenciamento de risco empresarial.

Todavia as hipóteses H_3 e H_5 , pertinentes respectivamente a relação positiva e significativa entre ERMI e Complexidade da Empresa (CE) e Monitoramento do Conselho de Administração (MCA) não foram suportadas. Referente à complexidade da empresa este estudo diverge de Bourgeois (1985) e Liebenberg e Hoyt (2003), Beasley, Pagach e Warr (2008) que demonstram que complexidade da organização amplia os riscos e dificulta a consecução da estratégia organizacional.

No que tange o monitoramento do conselho de administração percebe-se que o ERMI não possui relação com este indicador, no entanto, diferentemente do esperado, apresenta uma relação positiva com as empresas que não estão no conglomerado de alto desempenho. O resultado pode indicar que o Conselho de Administração tenderia a centrar maior atenção ao ERM quando a empresa está com seu desempenho inferior ao observado por seus concorrentes diretos. Para Dickinson (2001), o conselho de administração tem a responsabilidade pelo risco corporativo da empresa. Kleffner, Lee e McGannon (2003) e Beasley, Clune e Hermanson (2005) demonstraram que os motivos para a adoção do ERM nas organizações é a influência do conselho de administração para a sua implantação, no entanto, contrariando as expectativas, no presente estudo tal evidência é constatada quando as empresas não possuem alto desempenho.

Em um segundo momento, ao analisar-se o ERMI e os fatores contingenciais (Equação 3), no modelo para outras empresas, ou seja, aquelas que não se enquadram no grupo de alto desempenho, observa-se que somente a variável Tamanho da empresa (TAM) é significativa ao nível de 1%. Todavia, observa-se que tais resultados não são sustentados pelas demais variáveis e ainda, divergem dos resultados observados na literatura como Gordon, Loeb e Tseng (2009).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sendo a gestão de risco uma preocupação fundamental das organizações, frente a um âmbito empresarial cada vez mais global e dinâmico, diversas abordagens vêm sendo observadas no que tange o gerenciamento de riscos, principalmente no que se refere ao seu tratamento de um modo mais abrangente, com uma visão holística da gestão de riscos. Nesta perspectiva, o estudo proposto objetivou verificar a relação entre o ERM das organizações e as variáveis contingenciais mediante o desempenho empresarial da organização. Tendo como base as evidências verificadas na literatura e os resultados dos diversos testes estatísticos, pode-se realizar algumas inferências com relação ao fenômeno analisado.

O ERM busca dirimir os riscos organizacionais, e por sua vez, maximizar os resultados da organização, elevando assim o valor da empresa. Uma vez que os fatores contextuais são geralmente variáveis exógenas (GORDON, LOEB e TSENG, 2009), os resultados do estudo sugerem que empresas de alto desempenho estão preocupando-se e atribuindo

do maior importância as variáveis contingenciais do que as demais organizações, quando da implementação do ERM, haja vista a confirmação das hipóteses H_1 para incerteza ambiental (IA), H_2 referente à Concorrência Setorial (CS) e H_4 para Tamanho da Empresa (TAM).

A incerteza ambiental gera dificuldades para empresas no que tange a previsão dos eventos futuros que possam afetar suas operações. Os riscos associados a uma resposta apropriada aos eventos de incerteza ambiental sugerem que as organizações tendem a monitorar a incerteza ambiental com intuito de não sofrer impactos negativos em seus resultados, logo, empresas com um sistema de ERM eficiente (alto ERMI) estão propensas a um maior monitoramento das incertezas ambientais. No mesmo sentido, a concorrência setorial deve ser monitorada com atenção pelas organizações. Analisar os produtos e serviços oferecidos no mercado pelas demais empresas, tanto similares como distintos, pode auxiliar a entidade na competição por vendas nos diversos nichos de mercado. Assim, empresas com maior gerenciamento destas informações, tendem a possuir maiores índices de ERMI. Infere-se ainda, que organizações de tamanho elevado, ou seja, aquelas consideradas de maior porte, tendem a adotar sistemas de gerenciamento de risco.

Corroborando com os achados de Baxter et al. (2013), a qualidade do gerenciamento de risco empresarial, demonstra-se associada ao desempenho organizacional. Todavia alguns resultados possuem fragilidades, tendo em vista que as variáveis contingenciais como Complexidade Empresarial (CE) e Monitoramento do Conselho de Administração (MCA) não se demonstraram significantes no modelo, o que levou respectivamente a não confirmação das hipóteses H_3 e H_5 .

No entanto, destaca-se que diferentemente de estudos anteriores como Beasley, Clune e Hermanson (2005), nos modelos testados nesta pesquisa, evidenciou-se uma maior influência do conselho de administração no sentido de instigar a adoção de sistemas de ERM nas organizações que não pertencem *Cluster* de alto desempenho, do que naquelas pertencem. Por fim, conclui-se por meio dos resultados obtidos com o modelo estatístico que empresas de alto desempenho atribuem maior importância às variáveis contingenciais do que as demais organizações, quando da implementação do ERM.

Algumas limitações podem ser identificadas no presente estudo no que tange seus resultados, devido aos mesmos serem específicos para amostra utilizada, todavia, com o diferencial de ter-se observado o período temporal de 5 anos (2012 – 2016). Recomenda-se para pesquisas futuras a investigação de outras amostras, possivelmente de países distintos, sendo realizada uma análise comparativa entre os diferentes contextos. Outra possibilidade seria a realização de pesquisa análoga, utilizando-se outras variáveis contingenciais e/ou adicionando tais variáveis na presente análise. No mesmo sentido, uma segregação da amostra sendo realizada uma análise comparativa entre setores poderia originar interessantes inferências relacionadas ao fenômeno em análise.

REFERÊNCIAS

ATZ, Fernadno; GERHARD, Melissa; FREITAG, Viviane da Costa; VANTI, Adolfo Alberto; COBO, Angel. Análise do relacionamento existente entre a governança da tecnologia da informação, o gerenciamento do risco corporativo e as funções de *compliance*. São Paulo: **SEMEAD**. 2017.

ALVES, Maria Teresa; MATIAS, Francisco José Ferreira. Gestão e divulgação do risco operacional e os acordos de basileia: o caso dos maiores bancos portugueses. **Revista Universo Contábil**, v. 10, n. 3, p. 172-193, 2014.

ARENA, Marika; ARNABOLDI, Michela; AZZONE, Giovanni. The organizational dynamics of enterprise risk management. **Accounting, Organizations and Society**, v. 35, n. 7, p. 659-675, 2010.

BAXTER, Ryan; BEDARD, Jean; HOITASH, Rani; YEZEGEL, Ari. Enterprise risk management program quality: Determinants, value relevance, and the financial crisis. **Contemporary Accounting Research**, v. 30, n. 4, p. 1264-1295, 2013.

BEASLEY, Mark; CLUNE, Richard; HERMANSON, Dana. Enterprise risk management: An empirical analysis of factors associated with the extent of implementation. **Journal of accounting and public policy**, v. 24, n. 6, p. 521-531, 2005.

BEASLEY, Mark; PAGACH, Don; WARR, Richard. Information conveyed in hiring announcements of senior executives overseeing enterprise-wide risk management processes. **Journal of Accounting, Auditing & Finance**, v. 23, n. 3, p. 311-332, 2008.

BOLTON, Patrick; CHEN, Hui; WANG, Neng. A unified theory of Tobin's q, corporate investment, financing, and risk management. **The Journal of Finance**, v. 66, n. 5, p. 1545-1578, 2011

BOURGOIS III, Jay. Strategic goals, perceived uncertainty, and economic performance in volatile environments. **Academy of management journal**, v. 28, n. 3, p. 548-573, 1985.

BROMILEY, Philip; MCSHANE, Michael; NAIR, Anil; RUSTAMBEKOV, Elzotbek. Enterprise risk management: Review, critique, and research directions. **Long range planning**, v. 48, n. 4, p. 265-276, 2015.

CHENHALL, Robert H; MORRIS, Deigan. The impact of structure, environment, and interdependence on the perceived usefulness of management accounting systems. **Accounting Review**, p. 16-35, 1986.

COHEN, Jeffrey; KRISHNAMOORTHY, Ganesh; WRIGHT, Arnold. Enterprise Risk Management and the Financial Reporting Process: The Experiences of Audit Committee Members, CFO s, and External Auditors. **Contemporary Accounting Research**, v. 34, n. 2, p. 1178-1209, 2017.

- COLQUITT, L. Lee; HOYT, Robert; LEE, Ryan. Integrated risk management and the role of the risk manager. **Risk Management and Insurance Review**, v. 2, n. 3, p. 43-61, 1999.
- COSO. Enterprise risk management - Integrated framework. New York, NY: **Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission**. 2004
- DECHOW, Patricia M.; SLOAN, Richard G.; SWEENEY, Amy P. Detecting earnings management. **Accounting review**, p. 193-225, 1995.
- DICKINSON, Gerry. Enterprise risk management: Its origins and conceptual foundation. **The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice**, v. 26, n. 3, p. 360-366, 2001.
- DOYLE, Jeffrey; GE, Weili; MCVAY, Sarah. Determinants of weaknesses in internal control over financial reporting. **Journal of accounting and Economics**, v. 44, n. 1-2, p. 193-223, 2007.
- DUNCAN, Robert. Characteristics of organizational environments and perceived environmental uncertainty. **Administrative science quarterly**, p. 313-327, 1972.
- FRANCIS, Jennifer; RYAN, LaFond; PER Olsson; SCHIPPER, Katherine. Costs of equity and earnings attributes. **The accounting review**, v. 79, n. 4, p. 967-1010, 2004.
- GATZERT, Nadine; MARTIN, Michael. Determinants and value of enterprise risk management: empirical evidence from the literature. **Risk Management and Insurance Review**, v. 18, n. 1, p. 29-53, 2015.
- GE, Weili; MCVAY, Sarah. The disclosure of material weaknesses in internal control after the Sarbanes-Oxley Act. **Accounting Horizons**, v. 19, n. 3, p. 137-158, 2005.
- GORDON, Lawrence A; LOEB, Martin P; TSENG, Chih-Yang. Enterprise risk management and firm performance: A contingency perspective. **Journal of Accounting and Public Policy**, v. 28, n. 4, p. 301-327, 2009.
- GUJARATI, Damodar; PORTER, Dawn. **Econometria Básica-5**. Amgh Editora, 2011.
- HAIR, Joseph; BLACK, William; BABIN, Barry; ANDERSON, Rolph; TATHAM, Ronald. **Análise multivariada de dados**. Bookman Editora, 2009.
- HARTMANN, Frank. The effects of tolerance for ambiguity and uncertainty on the appropriateness of accounting performance measures. **Abacus**, v. 41, n. 3, p. 241-264, 2005.
- HOQUE, Zahirul. A contingency model of the association between strategy, environmental uncertainty and performance measurement: impact on organizational performance. **International Business Review**, v. 13, n. 4, p. 485-502, 2004.
- HOYT, Robert; LIEBENBERG, Andre. The value of enterprise risk management. **Journal of risk and insurance**, v. 78, n. 4, p. 795-822, 2011.
- KHANDWALLA, Pradip. Environment and its impact on the organization. **International studies of management & organization**, v. 2, n. 3, p. 297-313, 1972.
- KLEFFNER, Anne; LEE, Ryan; MCGANNON, Bill. The effect of corporate governance on the use of enterprise risk management: Evidence from Canada. **Risk Management and Insurance Review**, v. 6, n. 1, p. 53-73, 2003.
- KREN, Leslie. Budgetary participation and managerial performance: The impact of information and environmental volatility. **Accounting Review**, p. 511-526, 1992.
- LAWRENCE, Paul; LORSCH, Jay. Differentiation and integration in complex organizations. **Administrative science quarterly**, p. 1-47, 1967.
- LARCKER, David F; RICHARDSON, Scott; TUNA, Irem. Corporate governance, accounting outcomes, and organizational performance. **The accounting review**, v. 82, n. 4, p. 963-1008, 2007.
- LIEBENBERG, Andre; HOYT, Robert. The determinants of enterprise risk management: Evidence from the appointment of chief risk officers. **Risk Management and Insurance Review**, v. 6, n. 1, p. 37-52, 2003.
- MARÔCO, João. Análise Fatorial com o SPSS Statistics. **Pêro Pinheiro: ReportNumber-Análise e**, 2011.
- MARTINEZ, Antônio Lopo. Detectando *earnings management* no Brasil: estimando os *accruals* discricionários. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 19, n. 46, p. 7-17, 2008.
- MIKES, Anette; KAPLAN, Robert. Towards a contingency theory of enterprise risk management. **American Accounting Association - Management Accounting Section (MAS)**, Meeting Paper, 2013.
- MILLIKEN, Frances. Three types of perceived uncertainty about the environment: State, effect, and response uncertainty. **Academy of Management review**, v. 12, n. 1, p. 133-143, 1987.
- MEULBROEK, Lisa. A senior manager's guide to integrated risk management. **Journal of Applied Corporate Finance**, v. 14, n. 4, p. 56-70, 2002.
- NOCCO, Brian; STULZ, René. Enterprise risk management: Theory and practice. **Journal of applied corporate finance**, v. 18, n. 4, p. 8-20, 2006.
- PAGACH, Donald; WARR, Richard. The effects of enterprise risk management on firm performance. **Social Science Research Network (SSRN)**, 2010.

PELEIAS, Ivam Ricardo; CAETANO, Gilberto; PARISI, Claudio; PEREIRA, Anísio Candido. Produção científica sobre controle interno e gestão de riscos no EnANPAD e Congresso USP: análise bibliométrica no período 2001-2011. **Revista Universo Contábil**, v. 9, n. 4, p. 29-49, 2013.

SHAVELL, Steven. Suit, settlement, and trial: A theoretical analysis under alternative methods for the allocation of legal costs. **The Journal of Legal Studies**, v. 11, n. 1, p. 55-81, 1982.

SOIN, Kim; COLLIER, Paul. Risk and risk management in management accounting and control. University of Exeter, **Open Research Exeter (ORE)**, 2013.

TRAPP, Adriana Cristina Garcia; CORRAR, Luiz. Avaliação e gerenciamento do risco operacional no Brasil: análise de caso de uma instituição financeira de grande porte. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 16, n. 37, p. 24-36, 2005.

PRÁTICAS DE CONTABILIDADE GERENCIAL ADOTADAS POR SUBSIDIÁRIA BRASILEIRA DE INDÚSTRIA ALEMÃ DE GRANDE PORTE

MANAGEMENT ACCOUNTING PRACTICES ADOPTED BY BRAZILIAN SUBSIDIARY OF LARGE GERMAN INDUSTRY

O artigo foi aprovado e apresentado no XXV Congresso Brasileiro de Custos, realizado de 12 a 14/11/2018 em Vitória (ES) com o seguinte título: Práticas de Contabilidade Gerencial Adotadas por Empresa Industrial Gaúcha de Grande Porte.

RESUMO

O objetivo do estudo é investigar a utilização de práticas de contabilidade gerencial (CG) na gestão de uma subsidiária brasileira, de indústria alemã de grande porte, identificando os benefícios esperados em determinadas decisões operacionais. O estudo oportuniza avaliar a aderência da empresa ao enfatizado pela literatura quanto à utilidade de tais práticas. Trata-se de uma pesquisa descritiva, cujos dados foram coletados no primeiro semestre de 2015, utilizando a técnica de pesquisa de profundidade *in loco*, mediante entrevistas com gestores, especialistas e analistas da empresa. A análise dos dados se deu de forma qualitativa e quantitativa, via cálculo do *Ranking* Médio das assertivas postas na forma de escalas do tipo *Likert*. Constatou-se que são utilizadas as 16 práticas elencadas, com diferentes graus de intensidade. Também, que as práticas tradicionais de CG são as mais utilizadas, destacando-se o orçamento anual e o custo padrão, em relação às contemporâneas como ABC, custo-meta, análise ABM, e determinantes de custos. Também foi verificado que a percepção do benefício das práticas tradicionais é maior do que das contemporâneas.

Palavras-chave: Gestão competitiva; Contabilidade gerencial; Gestão estratégica de custos;

ABSTRACT

This article aims to investigate the use of managerial accounting practices (MAP) in the management of a Brazilian subsidiary, of large German industry, identifying the expected benefits of certain operational decisions. The study evaluates the company's adherence to the literature's emphasis about utility of such practices. This is a descriptive research, whose data were collected in the first half of 2015, using in-depth research technique through interviews with managers, specialists and analysts of the company. The data were analyzed qualitatively and quantitatively, by calculation the Average Ranking of the assertions placed in the form of Likert-scales type. It was verified that the 16 practices are used, with different degrees of intensities. In addition, the traditional MAP is the most used, standing out the annual budget and the standard cost, compared to the contemporary ones, such as ABC, target-cost, ABM analysis, and cost determinants. It was also verified that the perception of the benefit of traditional practices is greater than the contemporary ones.

Keywords: *Competitive management; Management accounting; Strategic cost management.*

Letícia Jaqueline Hartz

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Atividade Profissional: Analista de Controladoria. Contato: Av. Dr. Nilo Peçanha, 1600, Boa Vista, Porto Alegre (RS), CEP 91330-002. E-mail: leticiajaquelinehartz@gmail.com.

Marcos Antônio de Souza

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (FEA/USP). Mestre em Administração pela Universidade Metodista de São Paulo (UNIMESP). Especialista em Administração Financeira e Controladoria (UNIMARCO). Graduado em Administração de Empresas pelo Centro Universitário Anhanguera (UNIA). Docente dos cursos de Mestrado e Doutorado em Ciências Contábeis na Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Contato: Rua Brigadeiro Galvão, 436, apto. 25, Barra Funda, São Paulo (SP), CEP: 01151-000. E-mail: souza.marcosas@gmail.com

Débora Gomes de Gomes

Doutora em Ciências Contábeis e Administração pela Universidade Regional de Blumenau (FURB). Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Católica de Pelotas (UCPEL). Docente dos cursos de Graduação e Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande (FURG). Contato: Rua Karlo Harazin, 71, Vila São Jorge, Rio Grande, (RS), CEP 96.203-210. E-mail: debora_furg@yahoo.com.br

1. INTRODUÇÃO

Dada a realidade de um cenário mercadológico dinâmico, marcado por grandes mudanças, complexidade acentuada e maiores incertezas, ganha maior destaque a preocupação dos gestores sobre análise, planejamento e desenvolvimento de projeções que assegurem a viabilidade dos negócios. Souza, Lisboa e Rocha (2003) enfatizam, nesse contexto, que a informação dentro do ambiente organizacional ganhou maior relevância ainda e passou a ser considerada como um dos elementos chaves para o sucesso. Andrade *et al.* (2013) corroboram que o ambiente das empresas é marcado por diversas mudanças e desafios, ensejando a necessidade da utilização de práticas que disponibilizem informações úteis e relevantes para o planejamento e controle de uma gestão mais eficaz.

Com maior antecedência, Iudícibus (1996) já dissertava que as práticas de contabilidade gerencial serviam como importantes ferramentas para auxílio da administração, com seus relatórios apoiando o planejamento, a execução e o controle da gestão organizacional. Iudícibus acrescentou que o uso de práticas de Contabilidade Gerencial (CG) não era recente e, ao contrário, era algo que algumas organizações já faziam há bastante tempo, e que tais práticas se aperfeiçoam e se alteram de acordo com as necessidades das empresas. Práticas que surgiram mais recentemente, que no conjunto integram a denominada gestão estratégica de custos (GEC), são consideradas mais apropriadas para um ambiente diferente daquele existente quando práticas mais tradicionais foram desenvolvidas (SHANK, 1989; TURNEY; ANDERSON, 1989; COOPER; SLAGMULDER, 2003).

Esse reconhecimento da utilidade das práticas e informações oriundas da CG motivou o surgimento de estudos direcionados a investigar o uso efetivo dessas informações. Souza, Lisboa e Rocha (2003) desenvolveram uma pesquisa sobre tal uso com *controllers* de subsidiárias brasileiras de empresas multinacionais e não encontraram utilização acentuada. Schwarze, Wullenweber e Hackethal (2008), em pesquisa com bancos instalados em países de língua alemã, mostram que a mudança na CG é impulsionada pelas expectativas do conselho de administração, pela transparência e pela lucratividade. Verifica-se, por esses exemplos, que a preocupação com o estudo do tema é relevante também em outros segmentos, tais como o de serviços, que não apenas as empresas industriais e comerciais.

Abdel-Maksoud (2011) identificou relação positiva entre o uso de avançadas técnicas de manufatura com práticas avançadas de CG em empresas industriais egípcias. Souza e Gasparetto (2017), em pesquisa com gestores de empresas brasileiras inovadoras, destacam que a escolha pela adoção de práticas de CG pode ocorrer por diversos motivos, inclusive pelas características dos gestores organizacionais. Outros estudos empíricos internacionais (ABDEL-KADER; LUTHER, 2006; DUGDALE, JONES; GREEN, 2006; OGUNGBADE, 2016) também foram desenvolvidos com o objetivo de investigar o uso de práticas de CG pelas empresas, analisando-o comparativamente ao que estabelecem os estudos teóricos.

A análise dessas e de outras pesquisas relacionadas à adoção de práticas de CG identifica a necessidade de se investigar também a relação do seu uso associado a decisões operacionais específicas, suas utilidades e benefícios.

Dado esse contexto, o problema de pesquisa proposto neste estudo é: quais as principais práticas de contabilidade gerencial adotadas em uma empresa industrial gaúcha de grande porte em função das suas utilidades e benefícios? Tem-se assim que o objetivo do estudo está relacionado a investigar a utilização de práticas de CG na gestão empresarial, focalizando tal uso não de forma genérica, mas sim em decisões específicas e em função das dificuldades e dos esperados benefícios de sua aplicação. O estudo justifica-se como forma de avaliar a aderência e validação dada pela empresa às práticas de CG, tradicionais e contemporâneas, recomendadas pela literatura como as mais apropriadas e benéficas para a realidade de decisões operacionais específicas e em um mercado competitivo e exigente.

Este estudo contribui para a validação da teoria desenvolvida ou mesmo para repensar sobre a praticidade das práticas contábeis estabelecidas. Um exemplo desse tipo de validação é comprovado no estudo de Kaplan e Anderson (2007), destinado ao desenvolvimento do *Time Driven Activity Based Costing* (TDABC), ao trazer o reconhecimento de que pesquisas realizadas com empresas identificaram a necessidade de mudança em conceitos e práticas estruturais do método de custeio original *Activity Based Costing* (ABC). O estudo de Weetman (2006) também sustenta a realização de estudos desta natureza. Segundo o autor, eles fornecem uma oportunidade para discutir a relevância das teorias desenvolvidas sob determinados argumentos.

Esse entendimento corrobora a posição de Iudícibus (1996), segundo o qual a doutrina tem relevância quando ajuda a entender melhor e explicar a prática, eventualmente quando consegue projetar estruturas conceituais que se antecipem à prática, mas que devem ser validadas por experimentos reais. As contribuições do estudo também estão amparadas no entendimento dado por Gomes (1995), para o qual o confronto da teoria com a prática nesses novos cenários mais do que se justifica, como tentativa para se evitar que o senso comum prevaleça na apresentação dos novos enfoques como panaceia para a maioria dos problemas encontrados nos sistemas de controles de gestão dos diversos tipos de organização.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. PRÁTICAS DE CONTABILIDADE GERENCIAL

Diversas práticas, procedimentos ou técnicas têm sido desenvolvidas ao longo do tempo no âmbito da Contabilidade Gerencial (CG), o que ocorreu com base em metodologias consideradas no seu tempo como as mais apropriadas

à sustentabilidade dos negócios. Sobre isso, Frezatti (2005, p. 24) enfatiza que “a reciclagem de um conceito é algo que pode acontecer ao longo dos tempos”.

Esse entendimento enfatiza que um conceito, depois de algum tempo, precisa ser repensado, revisado, algumas vezes ampliado e, em alguns casos, esquecido. É isso o que tem marcado a formação dos dois conjuntos de práticas de CG, as tradicionais e as contemporâneas. Para melhor apresentação elas foram divididas em dois blocos: um dedicado às tradicionais e outro às contemporâneas.

2.1.1. Práticas Tradicionais de Contabilidade Gerencial

Uma apropriada forma de identificação e classificação das práticas tradicionais de CG se dá mediante visita a obras específicas sobre o respectivo desenvolvimento teórico, bem como pela consulta a pesquisas empíricas. Dada a quantidade dessas práticas, um recorte se faz necessário, visando manter a objetividade do estudo (Quadro 1).

Mesmo sendo discutível, este é um procedimento rotineiramente adotado nas pesquisas sobre o tema. A literatura sobre tais práticas é farta. Muitas dessas obras baseiam-se no trabalho abrangente realizado pelo IFAC (1998), o qual sistematizou os estágios e classificação das principais práticas discutidas em pesquisas.

Quadro 1 – Práticas Tradicionais de Contabilidade Gerencial

Denominação da Prática	Significado	Literatura Base
Métodos de Custeio	Definição de quais e como os custos serão alocados aos objetos de custeio (Absorção, Variável, Direto).	Martins (2010) Pong e Mitchell (2006)
Análise Custo-Volume-Lucro	Impactos provocados no lucro em função do volume e do comportamento dos custos (Margem de Contribuição, Ponto de Equilíbrio, Margem de Segurança Operacional - MSO e Grau de Alavancagem Operacional - GAO).	Garrison, Noreen e Brewer (2013); Blocher et al. (2007)
Análise de Resultado por Unidade de Negócio	Mensuração do resultado gerado por cada divisão operacional da empresa (Custeio Direto).	Warren, Reeve e Fess (2008) Solomons (1965)
Custo Padrão	Custo que deveria ocorrer caso as operações fossem realizadas com a eficiência planejada.	Garrison, Noreen e Breer (2013); Marie et al. (2010)
Planos Orçamentários	Planejamento estratégico e orçamentos operacionais (Budget) criados para embasar e direcionar o processo decisório.	Khan e Khalique (2014) Temtime (2003)
Medidas de Retorno	Indicadores das diversas formas de retornos providas pela análise das demonstrações contábeis (Retorno Sobre Ativos, Retorno sobre Patrimônio Líquido).	Hoji (2014) Solomons (1965)
Análise de Lucratividade	Indicadores das diversas formas de lucros providas pela análise das demonstrações contábeis (Lucro Bruto, Lucro Operacional, Lucro Líquido)	Assaf (2012) Bhimani et al. (2015)
Análise Econômica Investimento	Técnica para avaliação da viabilidade econômica de novos investimentos (Fluxo de Caixa, Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno, Payback period).	Ross et al. (2015) Ghahremani, Aghaie e Abedzadeh (2012)
Precificação de Produto	Critérios e bases utilizadas no cálculo do preço de venda (baseado em custos + margem).	Garrison, Noreen e Brewer (2013) Hansen e Mowen (2001)

Fonte: Elaborado a partir da literatura citada.

2.1.2. Práticas Contemporâneas de Contabilidade Gerencial

Nesta parte são apresentadas as práticas contemporâneas de CG, que no seu conjunto formam a denominada GEC e a Contabilidade Gerencial Estratégica (CGE). O surgimento de tais práticas se deve, segundo Turney e Anderson (1989), da necessidade de evolução e atualização de conceitos, pois aquelas práticas tradicionais foram úteis para um macro ambiente de negócios que passou por mudanças significativas. Os autores acrescentam que a nova realidade ambiental passou a exigir informações gerenciais contábeis mais apropriadas.

Ainda segundo Turney e Anderson (1989), tem-se nesse reconhecimento um processo de melhoria contínua na capacidade da contabilidade gerar informações úteis e oportunas. Também aqui as práticas estão circunscritas à identificação e seleção daquelas mais pesquisadas e das respectivas fontes (Quadro 2).

Quadro 2 – Práticas Contemporâneas de Contabilidade Gerencial

Denominação da Prática	Significado	Literatura Base
Análise das Atividades	Uso das atividades como instrumento de gestão: Método de Custeio Baseado em Atividades (ABC) e Time-driven Activity-Based Costing (TDABC); Activity-Based Management (ABM).	Kaplan e Anderson (2007) Blocher et al. (2007) Brimson (1996)
Análise dos Custos Logísticos	Mensuração e análise dos custos da logística de entrada (inbound), do processo (produção), outbound (distribuição) e reversa (retornos).	Faria e Costa (2012) Zhao e Tang (2009) Zeng e Rossetti (2003)
Custo-Meta	Custo baseado nos preços de mercado e na margem de lucro planejada (Custo Alvo).	Camacho e Rocha (2008) Swenson et al. (2003) Sakurai (1997)
Análise dos Custos da Qualidade	Mensuração e análise dos custos decorrentes da gestão do sistema da qualidade.	Blocher et al. (2007) Jeffrey (2004) Hansen e Mowen (2001)
Análise dos Custos Ambientais	Mensuração e análise dos custos decorrentes da gestão ambiental interna e externa.	Kocsis e Bem (2012) Keitel (2011) Hansen e Mowen (2001)
Análise do Desempenho de Concorrentes	Mensuração de custos, resultados e principais indicadores do desempenho de concorrentes.	Anderson e Guilding (2006) Hoffjan e Heinen (2005) Cooper e Slagmulder (2004)
Análise do Desempenho com Clientes	Mensuração das receitas, custos e resultados alcançados com principais clientes.	Foster, Gupta e Sjoblom (1997) Raaj, Vernooj e Triest (2003)
Fatores Determinantes de Custos	Análise dos fatores que determinam a ocorrência de custos, conforme estrutura operacional adotada.	Carneiro (2015) Pivru et al. (2012); Shank (1989)
Análise de Custos de Setups	Mensuração e análise dos custos da preparação de ferramental e equipamento do processo produtivo.	Faria e Costa (2012) Perkins (2004) Shingo (2000); Harmon (1991)
Precificação de Produto	Critérios e bases utilizadas no cálculo do preço de venda (Base no Mercado, Custo Meta).	Lucas e Rafferty (2008) Snelgrove (2011) Blocher et al. (2007)

Fonte: Elaborado a partir da literatura citada.

2.2. Percepções de Utilidades e Benefícios de Práticas de CG

A literatura relacionada a gestão organizacional e por áreas de conhecimento direcionadas a dotar o processo decisório de instrumentos que potencializem os resultados, é fértil em atribuir às práticas de CG como insumo necessário à eficácia organizacional, atribuindo-lhes diversos estágios de evolução (IFAC, 1998). As iniciativas em manter a CG apta a atender as demandas que surgem e se alteram ao longo do tempo tem direcionado esforços ao seu desenvolvimento e atualização (TURNERY; ANDERSON, 1989).

A par desse posicionamento a respeito da utilidade e contribuição da CG como suporte ao processo decisório das organizações, a efetiva utilização das suas práticas tem pautado o desenvolvimento de estudos direcionados a identificar fatores que podem interferir na aceitação delas ou não (RUSSO; GUERREIRO, 2017a). Pesquisas tem demonstrado que a abordagem da Teoria Institucional pode contribuir para a compreensão das práticas de CG (BURNS; SCAPENS, 2000; GUERREIRO et al. 2005). Duas vertentes têm dominado as discussões sobre a Teoria Institucional. A primeira, a Nova Economia Institucional, estuda os relacionamentos entre organizações e o ambiente em que estão inseridas (COASE, 1937; WILLIAMSON, 1971). A segunda, a Velha Economia Institucional estuda o microprocesso de institucionalização, ou seja, hábitos que se transformam em rotinas e estas, por sua vez, em instituições (BARLEY; TOLBERT, 1997; BURNS; SCAPENS, 2000). Pesquisas empíricas têm sido desenvolvidas sobre a temática (RUSSO; GUERREIRO, 2017b; FILIPINI et al. 2018; YAP et al. 2013; AHMAD, 2014). Nesses estudos, a utilização dos princípios da Teoria Institucional é geralmente direcionada a identificar a adoção das tradicionais e/ou contemporâneas práticas de CG.

Quanto à utilização das informações da CG, estudos específicos (ATKINSON et al. 2000; GARRISON; NOREEN; BREWER, 2013; BHIMANI et al. 2015) destacam os benefícios relacionados a decisões sobre precificação de produtos, planejamento e controle de custos, análise de lucratividade de produto, definição de níveis de atividades para alcance de resultados planejados, elaboração de orçamentos, etc. De outra parte, estudos empíricos (MUNIZ, 2010; YAP et al., 2013; AHMAD, 2014) têm identificado, a respeito das práticas de CG, argumentos sobre dificuldades e complexidades de implan-

tação e uso, não identificação objetiva dos benefícios e falta de expertise dos gestores como fatores restritivos à adoção das práticas de CG, principalmente das chamadas contemporâneas. Em consequência, aquelas práticas rotuladas de tradicionais tem-se mostrado mais presentes na prática empresarial (TEIXEIRA et al. 2011; DUGDALE; JONES; GREEN, 2006).

2.3. Estudos Relacionados

Dada a realidade de aparente falta de simetria entre os argumentos teóricos e os achados de pesquisas empíricas, novos esforços têm sido direcionados à identificação sobre a utilização efetiva das práticas de CG na realidade das empresas. A procura por identificar aquelas práticas utilizadas em relação a decisões específicas são formas de dar encaminhamento em direção a maiores esclarecimentos a essa situação.

Nesse sentido, pesquisas empíricas nacionais e internacionais ratificam a relevância e oportunidade do tema. Nos estudos selecionados prevalece o foco comparativo entre as práticas tradicionais e as contemporâneas, estas últimas com um foco estratégico de onde emergiu a Contabilidade Gerencial e Estratégica (CGE) e a Gestão Estratégica de Custos (GEC).

A seleção de estudos nacionais ou internacionais procurou ser consistente em selecionar estudos com empresas industriais e de porte semelhante (grande ou médio). Outro critério considerado foi a metodologia básica de coleta e análise dos dados, ou seja, a coleta deu-se prioritariamente por meio de entrevistas ou survey, dependendo do tamanho da amostra.

Além disso, cuidou-se também para que outras semelhanças fossem privilegiadas. Uma delas é a quantificação percentual das práticas mais utilizadas, classificando-as em tradicionais e contemporâneas. Igualmente, a seleção de quais práticas pesquisar deu-se a partir de consulta à literatura que trata do tema. Enfim, apesar de não haver igualdade absoluta entre metodologia, objetivos e práticas analisadas, dada a variedade existente, procurou-se selecionar estudos o mais próximo possível do perfil da empresa pesquisada. Somente assim os resultados podem ser comparáveis, ainda que parcialmente.

A análise dos resultados encontrados nos estudos pesquisados relaciona-os com o que estabelece a literatura a respeito da utilidade que as práticas pesquisadas trazem de contribuição à gestão empresarial. Tem-se também estudos que, além de focar nessa análise comparativa abordam também possíveis causas da adoção ou não. Destaca-se que a contabilidade gerencial compreende um leque variado de práticas, dentre as quais ganha destaque as relacionadas à mensuração, planejamento e controle de custos.

2.3.1 Estudos Nacionais

Resume-se no Quadro 3 os estudos nacionais selecionados via pesquisa livre na internet. Por esse quadro é possível a visualização geral desses estudos em seus aspectos principais.

Quadro 3 – Estudos Nacionais Relacionados

Autor e Ano	Objetivo	Principais Achados
Souza, Lisboa e Rocha (2003).	Analisar a adoção de práticas de contabilidade gerencial por parte das empresas.	Predomina a utilização de práticas tradicionais de contabilidade gerencial.
Reckziegel, Souza e Diehl (2007)	Identificar as práticas de gestão de custos pelas empresas.	As empresas não têm aderido às novas ou aperfeiçoadas práticas de gestão de custos.
Oyadomari et al (2008).	Entender a adoção de artefatos de contabilidade gerencial por empresas brasileiras.	Práticas mais utilizadas: planej. estratégico, ROI, EBITDA, Resultado por Unidade de Negócios.
Souza, Fontana e Boff (2010).	Investigar adoção de práticas de planejamento e controle de custos por indústrias da cidade de Caxias do Sul.	Expressiva utilização de práticas recentes (custo-meta) e de práticas tradicionais (custo-padrão).
Muniz (2010).	Investigar a adoção de práticas de gestão estratégica de custos (GEC) por grandes empresas brasileiras.	A maior barreira é a baixa percepção dos benefícios. Usos: custo-meta, padrão e determinantes de custos.
Teixeira et al (2011).	Identificar se as empresas do Espírito Santo utilizam artefatos modernos de contabilidade gerencial.	As empresas do Espírito Santo utilizam ferramentas tradicionais de contabilidade gerencial.
Andrade et al. (2013).	Identificar a intensidade de percepção e de práticas de CG estratégica (CGE) pelos gestores.	Percepção elevada das práticas pelos gestores (custo-meta, benchmarking, custeio e preços).
Souza e Gasparetto (2017).	Verificar quais as práticas de CG utilizadas por empresas inovadoras.	Intensidade de práticas tradicionais de segundo estágio: breakeven, orçamento e lucro por produto.

Autor e Ano	Objetivo	Principais Achados
Russo e Guerreiro (2017a).	Compreender a percepção dos gestores sobre a sociomaterialidade de práticas de CG	As práticas usadas focam na resolução de problemas e no contexto de inserção das empresas.
Russo e Guerreiro (2017b).	Conhecer a percepção sobre as práticas de contabilidade gerencial mais usadas por empresas.	Poucas empresas usam práticas de CG. Prioridade de práticas de planej. e controle (83,4%).
Filipini et al. (2018).	Verificar a utilidade da informação contábil na tomada de decisão, na percepção dos gestores.	Valorização da informação contábil; os estores percebem a importância dela nas decisões.

Fonte: Elaborado a partir da literatura citada.

O que se observa nesses estudos, de forma geral, é a conclusão sobre a predominância no uso das chamadas práticas tradicionais de contabilidade gerencial. Essa sobreposição às práticas mais recentemente desenvolvidas é uma contra posição prática ao argumento de que o ambiente de maior complexidade e desafiador enseja a utilização de informações diferenciadas.

Tal predominância é flagrantemente contrária ao argumentado em obras contemporâneas sobre a utilização de informações que emergem da contabilidade gerencial, pois mostra que, para os gestores usuários de tais informações as práticas tradicionais de CG atendem as suas necessidades. Dentre os argumentos mais presentes, há a questão da complexidade de implantação e uso dessas novas informações, além dos investimentos necessários para investir em sistemas e em melhor capacitação nas habilidades dos geradores e usuários das informações daí resultantes.

Apesar de não ser o foco deste estudo, nota-se nesses trabalhos selecionados o entendimento de que aspectos da teoria institucional podem explicar, pelo menos em parte, a adoção de práticas mais contemporâneas, quando ela ocorre. Nesse sentido, porte e exposição da empresa a um ambiente globalizado de maior concorrência, mesmo em países de economia mais desenvolvida, não se confirma como indutores à maior utilização de práticas contemporâneas como advoga a literatura.

De outra parte, investimentos em modus operandi mais eficientes, tais como a computação e automação de processos, parece atrair maior atenção dos gestores, apesar de mantida a predominância de práticas tradicionais de CG. Essa aparente dicotomia é mais uma divergência em relação aos já citados argumentos presentes na literatura mais recente que trata de instrumentos e técnicas da CG na gestão das empresas.

2.3.2. Estudos Internacionais

Os estudos internacionais selecionados são apresentados no Quadro 4. Também aqui pode-se identificar os aspectos principais tratados nesses estudos. Vale para esse conjunto de estudos internacionais os mesmos argumentos apresentados na seção anterior relativamente aos estudos nacionais.

Especial destaque é dado em alguns estudos desenvolvidos em países de expressão econômica mais reduzida, nos quais tem-se a menor adoção de práticas contemporâneas em relação àquelas tradicionais. Observa-se também que nesses estudos é destacado que seus achados são corroborados por estudos realizados com empresas de países economicamente mais desenvolvidos. Ou seja, essa característica ambiental parece não interferir na decisão de, em sua maioria, dar preferência ao uso de práticas tradicionais de CG.

Quadro 4 – Estudos Internacionais Relacionados

Autor e Ano	Objetivo	Principais Achados
Abdel-Kader e Luther (2006)	Investigar o uso de práticas de CG em 148 (de 650) empresas britânicas do setor de alimentos e bebidas.	Predominância das práticas tradicionais. Evidente distanciamento entre a teoria e a prática nas empresas.
Dugdale, Jones e Green (2006)	Investigar práticas contemporâneas de Contabilidade Gerencial em 41 indústrias inglesas,	Contemporâneas mais restritas (ABC), complementar às tradicionais (M. Contrib, Custo-padrão, Budget)
Angelakis, Theriou e Floropoulos (2010)	Investigar a extensão de uso de práticas tradicionais e atuais de CG por grandes indústrias gregas e os benefícios obtidos.	Práticas atuais são marginais em relação às tradicionais. As principais são as de avaliação de desempenho.
Abdel-Maksoud (2011)	Investigar relação entre novos modos de produção (comput. & autom.) e práticas avançadas de CG em indústrias do Egito.	Forte correlação positiva entre novos modos de produção e avançadas práticas de CG em 240 empresas

Autor e Ano	Objetivo	Principais Achados
Albu e Albu (2012)	Investigar pela lente da teoria de contingência o uso de práticas atuais de CG em 109 empresas da Romênia.	Capital estrangeiro e porte são fatores de adoção. Fatores de competição dados pela teoria são rejeitados.
Yap et al, (2013)	Identificar quais tipos de práticas de CG são adotadas em 118 empresas da Malásia. Razões de utilização ou não.	Prevalece a adoção de práticas tradicionais. Gestores não entendem a utilidade das contemporâneas: complexas para implantar e utilizar.
Ahmad (2014)	Examinar a extensão do uso de tradicionais e avançadas de CG em indústrias da Líbia.	Predominância de práticas tradicionais, igual a pesquisas em países desenvolvidos. Barreiras: fatores institucionais e complexidade.
Ogungbade (2016)	Investigar o estágio de adoção de modernas técnicas de CG entre 43 indústrias do Quênia.	É baixo o uso das novas técnicas de CG. As tradicionais são mais presentes. Falta apoio dos gestores.
Leite, Fernandes e Leite (2015)	Verificar relacionamento entre uso de práticas de CG e diversos fatores contingenciais por empresas de Portugal.	Predominam as práticas tradicionais, mesmo nas situações em que a teoria enfatiza a utilidade das avançadas.
Bangara (2017)	Analisa as práticas de CG adotadas por 759 grandes indústria localizadas em Nairobi (Kenya) e suas principais causas.	A adoção é função do macro ambiente interno e externo. Utilizam tanto práticas avançadas como tradicionais.

Fonte: Elaborado a partir da literatura citada.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto à classificação metodológica, a presente pesquisa, no que se refere aos seus objetivos, caracteriza-se como pesquisa descritiva, pois o estudo circunscreve-se a descrever o uso de práticas de contabilidade gerencial considerando a sua utilidade e benefícios percebidas pelos respondentes (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007). Para realização da pesquisa descritiva foi utilizada a técnica de pesquisa de profundidade in loco. Conforme Hair et al. (2005), uma pesquisa em profundidade é uma seção de discussão realizada com a utilização de um instrumento de pesquisa.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa utiliza análise quantitativa e qualitativa. Quantitativa porque transforma em números as opiniões e informações coletadas, ainda que não utilize sofisticadas técnicas estatísticas. E qualitativa pois procura dar interpretação e significado aos dados coletados e tratados para além da sua quantificação (SILVA; MENEZES, 2005).

A coleta de dados foi realizada por entrevistas, com auxílio de instrumento de pesquisa, com questões basicamente semiestruturadas e abertas, oportunizando que o respondente relatasse as informações requeridas. A validação desse instrumento deu-se com três profissionais experientes no tema, que não participaram da amostra final. Esse pré-teste oportunizou implementar melhorias nos enunciados do instrumento. Para as assertivas relativas à utilização, benefícios e impactos, optou-se pelo uso das escalas do tipo Likert de cinco pontos (HAIR et al., 2005).

Para as assertivas sobre o uso ou não das práticas a escala 1 se refere à “não utilização”, e a 5 “utiliza intensamente”. Para as questões relacionadas aos benefícios e dificuldades de utilização das práticas, 1 significa “nenhum” e 5 “muito elevado”. Na questão de múltipla escolha, usada para verificar a utilização das práticas de CG na tomada de decisão, o respondente escolhia até três opções de práticas para cada decisão. Outras informações foram obtidas diretamente no endereço eletrônico e em documentos de uso interno da empresa.

A partir da coleta dos dados realizou-se a análise quantitativa e qualitativa dos dados, tabulando-os primeiramente em planilha eletrônica. A análise quantitativa foi realizada por meio do cálculo do ranking médio (RM) das escalas, de acordo com Oliveira (2005). O RM é representado pela ponderação das escalas em função das opções apresentadas a cada uma delas. Assim, o RM mostra a média das respostas e representa a indicação conjunta do grupo de entrevistados. Para melhor análise dos dados as práticas de CG foram divididas em dois grupos conforme Quadro 1 (práticas tradicionais) e Quadro 2 (práticas contemporâneas).

3.1. PERFIL DA ENTIDADE OBJETO DA PESQUISA

A empresa objeto do estudo é uma subsidiária brasileira de uma multinacional alemã de grande porte, fundada na década de 1920, atuante no segmento metalúrgico e com unidades de fabricação em mais de 160 países. A subsidiária brasileira foi criada na década de 1970, no Rio Grande do Sul e tem cerca de 2.200 funcionários. Ela conta com um amplo portfólio de produtos, e investe fortemente em inovações tecnológicas, modernização de seus processos e desenvolvimento de novos produtos, assegurando que a marca seja conhecida pela excelência e qualidade. Conta com certificações ISO 14001, OHSAS 18001 e ISO 9001.

O faturamento anual da empresa é acima de R\$ 2 bilhões, 45% decorrente de exportações para clientes da América Latina e para as empresas coligadas. As cotas de exportação e os mercados são definidos pela matriz, atendendo a uma estratégia de globalização e com base em aspectos de competitividade. O Grupo é líder em seu segmento, detendo 30% do mercado mundial e 75% do brasileiro.

A unidade brasileira tem sua capacidade de produção dividida em dois segmentos de negócio: (a) Segmento Alfa, cuja finalidade é a fabricação de produtos para atender os mercados nacional e internacional; (b) Segmento Gama, cuja finalidade é a fabricação de componentes para atender a demanda mundial das empresas do grupo.

Verifica-se por esse breve perfil que a empresa reúne os atributos destacados na literatura sobre a contabilidade gerencial (JOHNSON; KAPLAN, 1987; COOPER; SLAGMULDER, 2003; 2004) quando realça a utilidade e benefícios de práticas de CG, ou seja, empresas com porte significativo, variado mix de produto, avançada tecnologia de processo, atuante em mercado de elevada concorrência, dentre outros fatores.

3.2. PERFIL DOS RESPONDENTES

Foram selecionados para participar da pesquisa os profissionais das seguintes áreas: custos de produção dos segmentos alfa e gama, controladoria e marketing. A escolha desses profissionais se deu com base na indicação do Controller da empresa, dado que eles fazem uso de práticas de CG nas suas atividades e são os responsáveis pela definição e implementação de práticas para a gestão da empresa.

Conforme apresentado no Quadro 3, os respondentes possuem formação acadêmica superior completa e apenas dois deles não têm formação em pós-graduação. O tempo médio de atuação deles na empresa e de experiência na função é de 15 anos. Dessa forma, eles têm perfil adequado para participar da pesquisa pois estão a tempo suficiente para conhecer com profundidade as práticas adotadas na empresa, bem como suas metodologias, benefícios, dificuldades e impactos.

Quadro 5 - Perfil dos Respondentes

Função	Formação acadêmica	Tempo de atuação na empresa	Tempo de experiência na função
Especialista em Custos Segmento Alfa	Administração de Empresas com ênfase em finanças	5 anos	10 anos
Especialista em Custos Segmento Gama	Engenharia Mecânica MBA em Administração da produção	6 anos	6 anos
Supervisor de Controladoria	Ciências Contábeis MBA em Controladoria	18 anos	3 anos
Especialista em Custos e Controladoria	Ciências Contábeis MBA em Controladoria	18 anos	5 anos
Especialista em Orçamento e Controladoria	Administração de Empresas MBA em Finanças empresariais Mestrado em Controladoria	29 anos	35 anos
Analista de Custos e Controladoria	Administração de Empresas	29 anos	39 anos
Analista de Marketing	Engenharia de Produção Mestrado em Engenharia de Produção	3 anos	5 anos

Fonte: Dados da pesquisa.

3.3. LIMITAÇÕES DO ESTUDO

A primeira limitação do estudo diz respeito à restrição imposta pela empresa quanto ao maior acesso aos relatórios gerenciais, limitando-o a relatórios específicos sobre o tema da pesquisa e após crivo do Controller.

A segunda refere-se à dificuldade de garantir a plena compreensão das questões pelos entrevistados, ainda que a estratégia de entrevista possibilite reduzir significativamente essa limitação. Por fim, apesar dos benefícios de um estudo em profundidade, tem-se de outra parte a impossibilidade de generalização dos resultados pois a pesquisa é um único caso e reflete a realidade da empresa pesquisada. Tal limitação foi amenizada pela comparação com outros estudos realizados com amostra de maior amplitude.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

4.1. USO DE PRÁTICAS DE CONTABILIDADE GERENCIAL

4.1.1. Práticas Tradicionais de CG

Nesta parte são apresentados os dados relativos à quantificação das escalas representativas do uso das práticas tradicionais de CG, conforme consta da Tabela 1.

Tabela 1 - Utilização de Práticas Tradicionais de CG

Práticas Tradicionais de CG	1	2	3	4	5	RM
Análise da Relação CVL	3	1	1	2	0	2,3
Custo Padrão	0	1	0	1	5	4,4
Orçamento Anual	0	0	0	1	6	4,9
Planejamento Estratégico	1	0	0	1	5	4,3
Medidas de Retorno	2	0	2	2	1	3,0
Análise de Lucratividade	2	0	1	0	4	3,6
Análise Econ. de Investimentos	3	0	1	2	1	2,7
Resultado por área de negócio	0	0	1	4	2	4,1
Precificação de Produtos	3	0	0	2	2	3,0
RM - Global	14	2	6	15	26	3,6

Fonte: Dados da pesquisa.

As práticas constantes da Tabela 1 destacam-se como as mais frequentemente citadas em estudos relacionados à contabilidade gerencial. Uma prática muito citada é a análise da relação CVL e práticas decorrentes (Ponto de Equilíbrio, MSO e GAO) e, contrariando a ênfase da literatura (GARRISON; NOREEN; BREWER, 2013; BLOCHER et al. 2007), a pesquisa indica ser ela a menos utilizada na empresa pesquisada, com RM de apenas 2,3.

Três outras práticas, também bastante exploradas na literatura, são: o custo-padrão (GARRISON; NOREEN; BREWER, 2013; MARIE et al. 2010), o orçamento anual (KHAN; KHALIQUE, 2014; TEMTIME, 2003), e o planejamento estratégico (KHAN; KHALIQUE, 2014; TEMTIME, 2003) que encontram alta recepção pela empresa, todas elas com elevados RM. Com RM muito próximo a essas últimas (4,1) a mensuração do resultado por área de negócio também se mostra relevante, corroborando a abordagem dada por Assaf (2012) e Bhimani et al. (2015). As demais práticas encontram-se em faixa intermediária de aplicação, o que corrobora, pelo menos em parte, a aderência da empresa em relação ao que apregoa a literatura em relação às práticas tradicionais de CG.

Estudos empíricos relacionados (DUGDALE; JONES; GREEN, 2006) corroboram os resultados encontrados neste estudo, particularmente com relação ao custo padrão, orçamento e margem de contribuição, esta última relacionada à análise CVL. Também os resultados do estudo de Souza e Gasparetto (2017) são agora confirmados, principalmente às práticas de análise CVL (os autores referem-se ao breakeven point - ponto de equilíbrio e orçamento). Quanto ao custo-padrão, a segunda prática mais citada pelos respondentes, também vem ao encontro do resultado identificado no estudo de Muniz (2010). A utilização do orçamento e análise CVL também são destacadas como citadas com alta intensidade no estudo de Abdel-Kader e Luther (2006).

4.1.2. Práticas Contemporâneas de CG

A apresentação das escalas representativas do uso das práticas contemporâneas de CG consta da Tabela 2. Da mesma forma que as práticas tradicionais, as contemporâneas também foram quantificadas no RM correspondente.

Tabela 2 - Utilização das Práticas Contemporâneas de CG

Práticas Contemporâneas de CG	1	2	3	4	5	RM
Análise dos Fatores Determinantes de Custos	3	0	0	2	2	3,0
Análise e Custeio ABC e TDABC	3	1	2	1	0	2,1
Análise da gestão ABM	5	0	1	1	0	1,7
Análise do custo de Qualidade e custos Ambientais	2	0	4	1	0	2,6
Análise de Desempenho dos Concorrentes	5	0	0	1	1	2,0
Análise de Desempenho dos clientes	4	0	1	2	0	2,1
Custo Meta	2	0	1	3	1	3,1
Custos Logísticos	1	0	2	2	2	3,6
RM - Global	25	1	11	13	6	2,5

Fonte: Dados da pesquisa.

Comparativamente ao uso às práticas tradicionais, apresentadas na Tabela 1, verifica-se que nessas práticas contemporâneas a intensidade de uso é bem inferior. Neste grupo, nenhuma prática aproximou-se de forma acentuada à escala 4, presente em quatro das práticas anteriores. Também, enquanto nas práticas tradicionais, o menor RM foi de 2,3 (análise da relação CVL), nas contemporâneas tem-se quatro práticas com escalas inferiores a essa.

Da mesma forma como ocorre em relação as práticas tradicionais, também nas contemporâneas tem-se uma literatura com posicionamentos amplamente favoráveis à sua utilização pelas empresas. Enquanto Carneiro (2015), Pivru et al. (2012) e Shank (1989) argumentam a favor da utilidade da análise dos fatores determinantes de custos, Camacho e Rocha (2008), Swenson et al. (2003) e Sakurai (1997) enfatizam favoravelmente a utilização do custo-meta. A utilidade de mensuração e análise dos custos logísticos também contam com literatura favorável à sua adoção (FARIA; COSTA, 2012; ZHAO; TANG, 2009; ZENG; ROSSETI, 2003). Por fim, para se concentrar apenas nas práticas mais citadas pelos respondentes, tem-se a análise dos custos da qualidade e custos ambientais, amplamente discutida de forma positiva por diversos estudiosos (BLOCHER et al. 2007; JEFFREY, 2002; HANSEN; MOWEN, 2001; KOCSIS; BEM, 2012, KEITEL, 2011).

Apesar dessa ênfase favorável à adoção de práticas contemporâneas dadas pela literatura, o que se verifica é a sua adoção a níveis sensivelmente inferiores às tradicionais. Tem-se, então, uma dissociação ou afastamento significativo entre o que recomenda a literatura e aquilo que é recepcionado pela prática empresarial.

De fato, como já indicado, estudos empíricos relacionados (YAP et al., 2013) dão destaque à pouca adesão dada pelas empresas à utilização das novas recomendações pela literatura, o que é corroborado pelos resultados desta pesquisa (YAP et al., 2013; AHMAD, 2014; LEITE; FERNANDES; LEITE, 2015; OGUNGBADE, 2016). Pesquisas nacionais também vão ao encontro dos resultados desta pesquisa, realçando a baixa adesão às práticas contemporâneas (SOUZA; LISBOA; ROCHA, 2003; RECKZIEGEL; SOUZA; DIEHL, 2007; TEIXEIRA et. al., 2011; RUSSO; GUERREIRO, 2017b).

Dois outros estudos mostram maior equilíbrio do uso de práticas contemporâneas, apesar de não ser com a dimensão majoritária. Na verdade, esses estudos revelam aplicação mais equilibrada entre as duas classes de práticas. Isso é particularmente encontrado no estudo de Souza, Fontana e Boff (2010), no qual há citação do uso do custo-meta em paralelo à utilização do custo-padrão, uma prática tradicional. O mesmo se encontra no estudo de Andrade et al. (2013), onde o custo-meta é novamente citado, comparativamente a práticas de custeio e formação de preços. Assim, ainda que contrário aos achados em geral pela presente pesquisa, há nesses estudos maior proximidade com a literatura que enfatiza o uso de práticas contemporâneas. Mas, mesmo nesse caso, esses dois estudos não evidenciam adoção majoritária dessas práticas mais atuais, o que não deixa de ser um parcial desencontro com a literatura mais enfática quanto aos benefícios diferenciados pelo uso dessas práticas mais recentes.

4.2. PERCEPÇÕES QUANTO AO USO DE PRÁTICAS DE CG

4.2.1. Grau de Benefício Percebido

A segunda questão da pesquisa é destinada a identificar a percepção dos usuários em relação ao grau de benefício que há pela utilização das práticas de CG na gestão. O benefício com as práticas tradicionais está apresentado na Tabela 3.

Tabela 3 - Grau do Benefício com o Uso das Práticas Tradicionais de CG

Práticas Tradicionais de CG	1	2	3	4	5	RM
Análise da Relação CVL	2	2	0	3	0	2,6
Custo Padrão	0	0	1	1	5	4,6
Orçamento Anual	0	0	0	2	5	4,7
Planejamento Estratégico	0	0	1	2	4	4,4
Medidas de Retorno	2	1	1	2	1	2,9
Análise de Lucratividade	2	0	0	1	4	3,7
Análise Econômica de Investimentos	3	0	1	2	1	2,7
Análise de resultado por área de negócio	1	1	0	2	3	3,7
Precificação de Produtos	3	0	0	1	3	3,1
RM – Global	13	4	4	16	26	3,6

Fonte: Dados da pesquisa.

De forma análoga ao conteúdo da Tabela 1, o reconhecimento do benefício com o uso de práticas tradicionais de CG centra-se principalmente no custo-padrão, orçamento anual, planejamento estratégico, análise de lucratividade e análise de resultado por área de negócio. Apesar dos pequenos desvios entre o RM dessas práticas tradicionais, observa-se que esse conjunto de indicadores, quando consolidado, manteve o mesmo nível de 3,6 em ambos os tópicos analisados (adoção x grau de benefício). Essa é uma sinalização da consistência no posicionamento dos respondentes.

De fato, também quanto aos benefícios tem-se o maior reconhecimento preferencial quanto ao custo-padrão, orçamento e planejamento operacional e análise CVL. Diferença maior, apesar de consistente no conjunto, é o menor benefício atribuído à prática de análise de resultado por área de negócio. Em relação ao custo-padrão os elevados resultados corroboram a pesquisa de Rasia (2011).

Mesma situação se verifica na média global das práticas tradicionais, mantidas em exatos 3,6 tanto na escala de uso, quanto na de benefício pelo uso. Os resultados relacionados às práticas contemporâneas encontram-se na Tabela 4.

Tabela 4 - Grau do Benefício com o Uso das Práticas Contemporâneas de CG

Práticas Contemporâneas de CG	1	2	3	4	5	RM
Análise dos Fatores Determinantes de Custos	3	0	0	2	2	3,0
Análise e Custeio ABC e TDABC	3	2	1	1	0	2,0
Análise da gestão ABM	5	0	0	2	0	1,9
Análise do custo de Qualidade e custos Ambientais	2	1	3	0	1	2,6
Análise de Desempenho dos Concorrentes	5	0	0	0	2	2,1
Análise de Desempenho dos clientes	4	1	0	0	2	2,3
Custo Meta	2	0	1	3	1	3,1
Custos Logísticos	0	2	1	2	2	3,6
RM – Global	24	6	6	10	10	2,6

Fonte: Dados da pesquisa.

Nesse grupo de práticas contemporâneas de CG encontra-se a mesma situação de consistência apresentada no grupo das práticas tradicionais. Na escala média global, por exemplo, o uso foi mensurado em 2,5 contra 2,6 nos benefícios. E ambos refletem a baixa utilização dessas práticas e baixo reconhecimento dos benefícios provocados pelo seu uso.

A consistência global destacada também se verifica isoladamente entre as práticas, especificamente naquelas mais indicadas (custos logísticos, custo-meta e determinantes de custos). Portanto, também menor em relação aos benefícios indicados para as práticas tradicionais.

Apesar de não ser objetivo deste estudo identificar fatores causadores do uso ou não das práticas analisadas, faz-se aqui, por analogia, possíveis identificações para o não uso das práticas contemporâneas, como identificado neste estudo. Assim, os resultados do estudo de Albu e Albu (2012), realizado com empresas industriais da Romênia, faz menção ob-

jetiva quanto à irrelevância estatística de um ambiente de alta competição como um fator indutor à adoção das práticas contemporâneas, indo de encontro a argumentos da literatura (TURNEY; ANDERSON, 1989; PEAVEY, 1998).

Os resultados desta pesquisa, em desacordo com a literatura, segundo esclarecem Albu e Albu (2012), corroboram os achados de pesquisas realizadas em países mais desenvolvidos, dando-lhe um aspecto de validação. Nesse mesmo estudo há indicações de que em empresas com capital estrangeiro (multinacionais) foi encontrada relação positiva em favor da utilização das práticas contemporâneas. Isso já não é confirmado por esta pesquisa, pois que, apesar de realizada com uma empresa de origem alemã (multinacional) não se constata uso relevante desse tipo de práticas, conforme dados da Tabela 2. Isso também está presente na pesquisa de Souza, Lisboa e Rocha (2003), os quais pesquisaram o tema com subsidiárias brasileiras de empresas multinacionais de diversos países.

O estudo de Ahmad (2014), realizado com indústrias da Líbia, também identificou muito baixo uso de práticas contemporâneas. Na análise dos dados o autor também enfatiza que esse resultado da pesquisa corrobora outros realizados em países desenvolvidos. Nos fatores que justificam a baixa adesão, Ahmad (2014) lista os seguintes: (1) falta de uma sociedade de profissionais em contabilidade gerencial no país; (2) falta de programas de treinamento e cursos acadêmicos que tratem dessas práticas; (3) falta de softwares com tecnologia que viabilizem essa utilização; (4) falta de publicações de qualidade sobre tais práticas. Acha-se aqui uma aparente falta de consistência, dado que a ausência desses fatores não se mostra em países desenvolvidos e isso não conduziu a maior nível de aplicação de práticas contemporâneas como está implícito na igualdade de pesquisas com esse objetivo. Tem-se, então, que as causas de não uso devem ser outras até então não investigadas, revelando-se aí novos campos para pesquisa específica sobre o tema.

4.2.2. Grau de Dificuldade Percebida

O terceiro grupo de assertivas identifica a dificuldade percebida pelos respondentes na utilização das práticas tradicionais e contemporâneas de CG. Neste caso, quanto maior a escala pior é a situação apresentada, contrariamente ao que se teve nas análises e tabelas anteriores. Os dados da Tabela 5 mostra tal situação.

Tabela 5 - Grau de Dificuldade no Uso de Práticas Tradicionais de CG

Práticas Tradicionais de CG	1	2	3	4	5	RM
Análise da Relação CVL	0	3	1	0	3	3,4
Custo Padrão	1	5	1	0	0	2,0
Orçamento Anual	1	4	2	0	0	2,1
Orçamento Estratégico	1	3	1	1	1	2,7
Medidas de Retorno	1	1	2	1	2	3,3
Análise de Lucratividade	1	2	2	0	2	3,0
Análise Econômica de Investimentos	2	1	2	2	0	2,9
Análise de resultado por área de negócio	1	1	3	1	1	3,0
Precificação de Produtos	0	0	2	1	4	4,3
RM – Global	8	20	16	6	13	3,0

Fonte: Dados da pesquisa.

A exemplo do que foi identificado na análise dos benefícios percebidos pelo uso, em relação às respectivas escalas, também aqui há consistência entre os resultados da pesquisa, ou seja, a análise das dificuldades no uso mostra relação inversa com as dos benefícios. Análise comparativa entre os dados das Tabelas 3 e 6 evidencia que as práticas de maior dificuldade de uso são aquelas de menor benefício e de menor uso.

Os dados da Tabela 5 mostra que as práticas de precificação de produtos, de análise CVL e de medidas de retorno foram citadas como as de maior dificuldade, de menor benefício e de menor utilização. Interessante notar que a intensidade da escala global de benefício (3,6) é maior do que a de dificuldade (3,0), indicando maior proporção geral dos benefícios em relação às dificuldades. Ou seja, a relação benefício versus dificuldades é favorável em cerca de 20%. (Tabela 6). Tais achados corroboram a pesquisa de Rasia (2011), com relação à prática de análise dos fatores determinantes de custos.

Tabela 6 - Grau de Dificuldade no Uso de Práticas Contemporâneas de CG

Práticas Contemporâneas de CG	1	2	3	4	5	RM
Análise dos Fatores Determinantes de Custos	1	2	1	0	3	3,3
Análise e Custeio ABC e TDABC	1	1	0	1	4	3,9
Análise da gestão ABM	0	1	0	1	5	4,4
Análise custo Qualidade e Ambientais	1	1	3	1	1	3,0
Análise de Desempenho dos Concorrentes	0	0	0	2	5	4,7
Análise de Desempenho dos clientes	0	1	2	0	4	4,0
Custo Meta	0	3	2	0	2	3,1
Custos Logísticos	0	1	3	3	0	3,3
RM – Global	3	10	11	8	24	3,7

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se que, nas práticas contemporâneas há mesma consistência verificada nas tradicionais. De fato, nota-se que as práticas citadas com baixo uso e baixo benefício no uso mostram agora elevado indicador de dificuldade no uso. Isso ocorre particularmente com as práticas de análise de desempenho de clientes, de fornecedores e do uso das atividades como instrumento de mensuração e gestão (ABC e ABM).

4.2.3. Relação de Correspondência entre Uso, Benefício e Dificuldade

Após esses primeiros três grupos de análise (uso, benefício e dificuldade) em relação às práticas de CG, é possível identificar o grau de correspondência entre elas (Tabela 7), um resumo dos conteúdos das Tabelas 1 a 6.

Tabela 7 – Grau de Correspondência (RM) das Análises Uso, Benefício e Dificuldade

Classe de Práticas	Uso	Benefício	Dificuldade
Tradicionais	3,6	3,6	3,0
Contemporâneas	2,5	2,6	3,7

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se que, quanto maior o uso, equivalente proporção tem-se na expressão dos benefícios, e relação inversa no que se refere ao RM das dificuldades. Assim, as práticas tradicionais, com maior uso e benefício, apresentam proporcionalmente menor grau de dificuldade. Já quanto as práticas contemporâneas, menor é o RM de uso e benefício e, em contrapartida, maior é o RM do grau de dificuldade.

Esses dados possibilitam inferir que a falta de identificação objetiva quanto aos benefícios do uso das práticas acaba por restringir a sua maior aplicação. O elemento “Dificuldade” pode aqui ser traduzido como um desinteresse decorrente. Parece lógico deduzir que se o benefício é mais reconhecido, esforços adicionais (inclusive de investimentos em pessoal e sistemas) seriam dedicados a melhor estruturar o uso das práticas como enfatiza a teoria já citada nas etapas anteriores desta análise. Em resumo, parece que os argumentos teóricos não foram ainda suficientes para convencer os gestores sobre os benefícios de uma relação custo x benefício possivelmente mais favorável.

4.3. RELAÇÕES ENTRE PRÁTICAS DE CG E TIPO DE DECISÃO

Esta última parte da apresentação e análise dos dados trata de relacionar os tipos de decisões com as respectivas práticas de CG utilizadas. Para medir esta relação os respondentes indicaram, pela ordem, as três práticas mais utilizadas para cada decisão. Os Dados são apresentados no Quadro 6.

Quadro 6 - Relação Entre o Tipo de Decisão e Práticas de CG Utilizadas

Tipo de Decisão	1ª. Prática	2ª. Prática	3ª. Prática
Aumento da margem de contribuição	Determinantes de Custos	Custo Meta	Análise de Desempenho Clientes
Identificar e eliminar atividades sem valor	Custo Padrão (tradicional)	Custo Meta	Análise de custo de processo (Setup)
Adoção de ações que diminuam a ineficiência	Análise de custo de processo (Setup)	Custo Logístico	Custo padrão
Redução ou eliminação de custos fixos	Orçamento anual (tradicional)	Análise econômica de Investimentos	Custo Padrão
Ações voltadas a análise de investimentos	Análise econômica de Investimentos (tradicional)	Custo Padrão	Orçamento Anual
Decisões de compra de materiais	Custo Padrão (tradicional)	Análise econômica de Investimentos	Custo logístico
Controlar o tempo de execução	Análise de custo de processo (Setup)	Custo Meta	Orçamento Anual
Lançamento e Eliminação de produtos	Custo Meta	Análise da relação custo-volume-lucro	Análise de desempenho dos concorrentes
Agilizar o processo de produção	Análise de custo de processo (Setup)	Análise econômica de Investimentos	Custo Meta
Analisar o custo logístico	Custo Logístico	Orçamento Anual	Custo Padrão
Planejar e controlar os custos	Orçamento Anual (tradicional)	Custo Padrão	Custo Meta
Aumento da competitividade	Custo Meta	Determinantes de Custos	Orçamento Anual

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se, no conjunto das três opções, a igualdade de vezes (sete) de citação entre custo-meta e custo-padrão. Após tem-se o orçamento com seis vezes. Como terceira prática mais citada há outro empate (quatro vezes) entre análise econômica de investimentos e análise de custos de setup. Quanto ao equilíbrio do uso entre custo-meta e custo-padrão, apesar disso ir de encontro ao que preceitua os desenvolvimentos teóricos, que privilegiam o uso do custo-meta (CAMACHO; ROCHA, 2008; SWENSON et al. 2003; SAKURAI, 1997), corrobora estudos empíricos precedentes (SOUZA; FONTANA; BOFF, 2010; ANDADE et al., 2013; ANGELIAKIS; THERIOU; FLOROPOULO, 2010).

O uso do orçamento também se mostra com semelhante quantidade de citações que o custo-padrão. Esse resultado também indica contradição em relação à literatura mais recente que apregoa o uso de uma nova modalidade de orçamentos intitulada beyond budget (FREZATTI, 2005). Outras práticas antes não citadas com destaque surgem agora com maior preferência (análise econômica de investimentos e análise de custos de setup). Isso é importante pois revela que, para utilização mais específica, é possível encontrar-se informação diferente daquela do uso em geral.

A partir do Quadro 6 elaborou-se a Tabela 8, a qual resume, de forma quantitativa, a prática utilizada em relação à decisão apresentada. Essa tabela resumo facilita a visão geral das práticas mais utilizadas na respectiva ordem de preferência dada pelos respondentes.

Tabela 8 – Resumo das Preferências por Categorias de Práticas de CG

Categorias de Práticas de CG	1ª Opção	2ª Opção	3ª Opção	Total
Tradicional	5	7	6	18
Contemporânea	7	5	6	18
Total	12	12	12	36

Fonte: Dados da pesquisa.

Constata-se que, como primeira opção, tem-se uma leve predominância das práticas contemporâneas (sete contra cinco). Já como segunda opção tem-se uma inversão de ordem, agora com a maior indicação das tradicionais (sete contra cinco). E como terceira opção há total equilíbrio entre elas (seis contra seis). Ao final mostra-se total equilíbrio entre as práticas quando consideradas as três opções em conjunto. Observa-se que quando analisado em função de decisões específicas não há diferença relevante na preferência de um ou outro grupo de práticas (tradicionais ou contemporâneas).

Após a apresentação e análise geral e individual de cada foco de uso específico das práticas tradicionais e contemporâneas, observa-se que mudanças pontuais podem ocorrer na ordem de preferência, apesar da maior citação das práticas tradicionais em geral. Esses achados, quando analisados comparativamente a literatura que argumenta de forma favorável à adoção das práticas contemporâneas, mostra divergência já que essa preferência não é constatada. Destaque deve ser dado à ênfase dada ao custo-meta, mesmo que adotada de forma concomitante ao custo-padrão. Com relação aos estudos anteriores, constata-se elevada consistência de resultados, ou seja, há maior concentração geral ao uso das práticas tradicionais, apesar da presença de práticas contemporâneas em decisões mais pontuais.

5. CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo foi investigar a adoção de práticas de contabilidade gerencial (CG) na gestão de uma empresa industrial gaúcha de grande porte. Essa investigação compreende inclusive a identificação dessas práticas em relação a decisões específicas, além das dificuldades e benefícios esperados pelo seu uso. Para melhorar a apresentação e análise as práticas foram separadas em dois grupos, ou seja, as consideradas tradicionais e aquelas tratadas como contemporâneas pela literatura que aborda o tema.

Os principais achados ratificam aqueles encontrados em outros estudos empíricos, os quais mostram que o uso das práticas tradicionais ainda se apresenta de forma elevada, uma parcial discordância com relação aos desenvolvimentos teóricos mais recentes. Apesar de não ser parte do objetivo do estudo, observou-se o impacto desfavorável às práticas contemporâneas dado pela falta de maior objetividade na relação custo x benefício e nas dificuldades de implantação, provocadas por falta de um sistema de informações adequado, dificuldade em compreender as efetivas contribuições que as novas práticas iriam acrescentar. A comparação dos resultados com estudos antecedentes permite que, por analogia, se tenha esse entendimento (YAP et al. 2013).

Outra suposição passível de ser apresentada é que a falta de um treinamento mais efetivo e sistematizado de gestores e profissionais da área de custos e controladoria, incluindo-se aí simulações de aplicação prática a decisões específicas pode provocar menor clareza no entendimento dos possíveis benefícios das práticas contemporâneas (YAP et al. 2013; OGUNGBADE, 2016).

Quanto à possibilidade de novas pesquisas, algumas foram identificadas até mesmo para superar parte das limitações deste estudo. Nesse sentido, sugere-se duas pesquisas específicas: (1) verificar, de forma objetiva, o porquê da baixa utilização das práticas contemporâneas de CG, ou seja, quais motivos conduzem à permanência com práticas tradicionais apesar do enfoque contrário dado pela literatura. Para essa sugestão, estudos de caso em profundidade parece ser a estratégia metodológica mais apropriada. Tal pesquisa pode fornecer parâmetros para uma pesquisa do tipo survey que permita inferências ou mesmo generalizações com maior segurança e abrangência; (2) investigar a possibilidade de que determinados setores da economia, como o industrial e/ou de serviços por exemplo, demandariam ferramentas gerenciais especificamente a eles apropriados - analisar pesquisas já realizadas sob a temática pode ser um adequado início para esclarecimento dessa indagação.

REFERÊNCIAS

Abdel-Kader, M.; LUTHER, R. Management accounting practices in the British food and drinks industry. **British Food Journal**, v. 108, n. 5, p. 336-357, 2006.

ABDEL-MAKSOU, A. B. Management accounting practices and managerial techniques and practices in manufacturing firms: Egyptian evidence. **International Journal Managerial and Financial Accounting**, v. 3, n. 3, p. 237-254, 2011.

Ahmad, N. S. M.; leftsi, a. An exploratory study of the level of sophistication of management accounting practices in Libyan manufacturing companies. **International Journal of Business and Management**, v. 2, n. 2, p. 1-10, 2014.

Albu, N.; Albu, C. N. Factors associated with the adoption and use of management accounting techniques in developing countries: the case of Romania. **The Journal of International Financial Management & Accounting**, v. 23, n. 3, p. 245-276, 2012.

ANDERSON, S.; GUILDING, C. Competitor focused accounting applied to a hotel context. **International Journal of Contemporary Hospitality Management**, v. 18, n. 3, p. 206-218, 2006.

ANDRADE, L. C. M.; TEIXEIRA, A. J. C.; FORTUNATO, G.; NOSSA, V. Determinantes para a utilização de práticas de contabilidade gerencial estratégica: um estudo empírico. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 14, n. 1, p. 98-125, 2013.

ANGELAKIS, G.; THERIOU, N.; FLOROPOULOS, I. Adoption and benefits of management accounting practices: evidence from Greece and Finland. **Advances in Accounting**, v. 26, n. 1, p. 87-96, 2010.

ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

- ATKINSON, A. A.; BANKER, R. D.; KAPLAN, R. S.; YOUNG, S. M. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2000.
- Bangara, S. N. Contextual factors influencing management accounting practices adopted by large manufacturing companies in Kenya. **Research Journal of Finance and Accounting**, v. 8, n. 23, p. 7-19, 2017.
- BARLEY, S. R.; Tolbert, P. S. Institutionalization and structuration: studying the links between action and institution. **Organization Studies**, v. 18, n. 1, p. 93-117, 1997.
- Bhimani A, Horngren C. T, Datar S. M, Rajan M. **Management and cost accounting**, 6 ed. New York, Pearson, 2015.
- BLOCHER, E. J.; CHEN, K. H.; COKINS, G.; LIN, T. W. **Gestão estratégica de custos**. São Paulo, McGraw-Hill, 2007.
- BRIMSON, J. A. **Contabilidade por atividades: uma abordagem de custeio baseado em atividades**. São Paulo, Atlas, 1996.
- Burns, J.; Scapens, R. W. Conceptualizing management accounting change: an institutional framework. **Management Accounting Research**, v. 11, n. 1, p. 3-25, 2000.
- CAMACHO, R. R.; ROCHA, W. Custeio Alvo em serviços hospitalares: um estudo sob o enfoque da gestão estratégica de custos. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 19, n. 47, p. 19-30, 2008.
- CARNEIRO, d. m. **Determinantes de custos: uma proposta de sistematização**. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade), Universidade de São Paulo. São Paulo, SP, Brasil, 2015.
- CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. **Metodologia científica**. São Paulo: Pearson, 2007.
- COASE R. H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405. 1937
- COOPER, R.; SLAGMULDER, R. Strategic Cost Management: expanding scope and boundaries. **Cost Management**, v. 17, n. 1, p. 23-30, 2003.
- COOPER, R.; SLAGMULDER, R. Cost analysis outside the organization. **Cost Management**, v. 18, n. 3, p. 44-46, 2004.
- Dugdale, D.; Jones, T. C.; Green, S. **Contemporary management accounting practice in UK manufacturing**. Oxford, CIMA Publishing & Elsevier, (2006).
- FARIA, A. C.; COSTA, M. F. G. **Gestão de custos logísticos**. São Paulo: Atlas, 2012.
- FILIPINI, F.; BORTULOZZI, C. A. P.; CAMARGO, T. F.; PIEKAS, A. A. S.; MANFROI, L. A utilidade da informação contábil no processo de tomada de decisão: um estudo da percepção dos gestores das empresas de médio porte localizadas em Chapecó – SC. In: CONGRESSO DE CONTABILIDADE DA UFRGS, 3. Porto Alegre, UFRGS, 2018. **Anais [...]** Porto Alegre: UFRGS, 2018.
- FOSTER, G.; GUPTA, M.; SJOBLUM, L. Customer profitability analysis: challenges and new directions. **Journal of Cost Management**, v. 10, n. 1, p. 1-14, 1997.
- FREZATTI, F. Beyond budgeting: inovação ou resgate de antigos conceitos do orçamento empresarial? **Revista RAE**, v. 45, n. 2, p. 23-33, 2005.
- GARRISON, R.H.; NOREEN, E. W.; BREWER, P. C. **Contabilidade gerencial**. 14. ed. Porto Alegre, AMGH, 2013.
- GHAHREMANI, M. AGHAIE, A.; ABEDZADEH, M. Capital budgeting technique selection through four decades with a great focus on real option. **International Journal of Business and Management**, v. 7, n. 17, p. 09-119, 2012.
- GOMES, J. S. Tópicos contemporâneos em contabilidade - chamada para pesquisas. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n. 91, p. 79, 1995.
- Guerreiro, R.; Frezatti, F.; Lopes, A. B.; Pereira, C. A. O entendimento da contabilidade gerencial sob a ótica da teoria institucional. **Organizações & Sociedade**, v. 12, n. 35, p. 91-106, 2005.
- HAIR JÚNIOR, F.; BABIN, B. J.; MONEY, A. H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HANSEN, D. R.; MOWEN, M. M. **Gestão de custos**. São Paulo, Thomson Learning, 2001.
- HARMON, R. L. **Reinventando a fábrica: conceitos modernos de produtividade aplicados na prática**. Rio de Janeiro: Campus, 1991.
- HOFFJAN, A.; HEINEN, C. The strategic relevance of competitor cost assessment: an empirical study of competitor accounting. **Journal of Applied Management Accounting Research**, v. 3, n. 1, p. 17-33, 2005.
- HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- International Federation of Accountants (IFAC). **International management accounting practice statement: management accounting concepts**. New York, 1998.
- IUDÍCIBUS, S. A gestão estratégica de custos e sua interface com a contabilidade gerencial e teoria da contabilidade: uma análise sucinta. **Revista Brasileira de Contabilidade**, v. 100, p. 30-31, 1996.
- JEFFREY, A. B. Managing quality: modeling the cost of quality improvement. **Southwest Business and Economics Journal**, v. 12, n. 2003/2004, p. 25-36, 2004.
- JOHNSON, H. t.; KAPLAN, R. S. **Relevance lost**. Boston, Harvard Business School Press, 1987.
- KAPLAN, R. S.; ANDERSON, S. R. **Time-driven ABC costing**. Boston: HBS, 2007.
- KEITEL, B. How to calculate the environmental costs? Case company cienfuegos. **Visión de Futuro**, v. 15, n. 2, p. 1-18, 2011.

KHAN, M. W. J.; KHALIQUE, M. Strategic planning and reality of external environment of organizational in contemporary business environments. **Business Management and Strategy**, v. 5, n. 2, p. 165-182, 2014.

KOCSIS, T.; BEM, J. Has environmental management system always a cost reducing benefit for the adopting firm? In: INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECOLOGICAL FOOTPRINT, Hungary, 2012. **Anais** [...] Hungary, 2012.

Leite, a. f.; Fernandes, p. o.; Leite, j. m. Contingent factors that influence the use of management accounting practices in the Portuguese textile and clothing sector. **The International Journal of Management Science and Information Technology**, n. 19, p. 59-77, 2015.

LUCAS, m.; rafferty, j. Cost analysis for pricing: exploring the gap between theory and practice. **The British Accounting Review**, v. 40, n. 2, p. 148-160, 2008.

MARIE, A.; CHEFFI, W.; LOTUS, R. J.; RAO, A. Is standard costing relevant? Evidence from Dubai. **Management Accounting Quarterly**, v. 11, n. 2, p. 1-10, 2010.

MARTINS, E. **Contabilidade de custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MUNIZ, L. S. **Práticas de gestão estratégica de custos adotadas por empresas brasileiras**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Universidade do Vale do Rio dos Sinos -Unisinos, São Leopoldo, 2010.

Ogungbade, o. i.; idode, p. e.; alade, m. e. An empirical investigation of the adoption status of the new management accounting techniques among Kenyan manufacturing companies. **European Journal of Business, Economics and Accountancy**, v. 4, n. 7, p. 68-78, 2016.

OLIVEIRA, L. H. **Exemplo de cálculo de ranking médio para Likert**. Material da aula de Metodologia Científica e Técnicas de Pesquisa em Administração do curso de Mestrado em Administração e Desenvolvimento Organizacional. CNEC/FACECA. 2005. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/producao-academica/ranking-medio-paraescala-de-likert/28/download/> Acesso em: 01 set., 2018.

OYADOMARI, J. C.; MENDONÇA NETO, O. R.; CARDOSO, R. L.; LIMA, M. P. Fatores que influenciam a adoção de artefatos de controle gerencial nas empresas brasileiras: um estudo exploratório sob a ótica da teoria institucional. **Revista de Contabilidade e Organizações (RCO)**, v. 2, n. 2, p. 55-70, 2008.

PEAVEY, D. E. It's time for a change. **Management Accounting**, n. 2, p. 31-35, Feb. 1998.

PERKINS, D. Incorporating the opportunity cost of setups into production-related decision. **Management Accounting Quarterly**, v. 6, n. 1, 2004.

PIVRU, C.; VASILESCU, L.; MEHEDINTU, A.; PIVRU, C. D. Implementation of strategic principles in cost management: control of cost variations through statistical studies. **African Journal of Business Management**, v. 6, n. 45, p. 11161-11170, 2012.

PONG, C.; MITCHELL, F. Full costing versus variable costing: does the choice still matter? An empirical exploration of UK manufacturing companies 1988-2002. **The British Accounting Review**, v. 38, n. 2, p. 131-148, 2006.

RAAJ, E. M. VERNOOJ, M. J. A.; TRIEST, S. The implementation of Customer profitability analysis: a case study. **Industrial Marketing Management**, v. 32, n. 7, p. 573-583, 2003.

RASIA, K. A. **Práticas de gestão estratégica de custos adotadas por empresas de segmentos do agronegócio**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), Universidade do Vale do Rio dos Sinos - Unisinos, São Leopoldo, 2011.

RECKZIEGEL, V.; SOUZA, M. A.; DIEHL, C. A. Práticas de gestão estratégica de custos adotadas por empresas brasileiras. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios (RBGN)**, v. 9, n. 23, p. 14-27, 2007.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J.; LAMB, R. **Administração financeira**. 10 ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

RUSSO, P. T.; GUERREIRO, R. Percepção sobre a sociomaterialidade das práticas de contabilidade gerencial. **Revista de Administração de Empresas (RAE-FGV)**, v. 57, n. 6, p. 567-584, 2017a.

RUSSO, P. T.; GUERREIRO, R. As práticas de contabilidade gerencial mais utilizadas por empresas que operam no Brasil. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO (SEMEAD), 20. **Anais** [...] São Paulo, FEA/USP, 2017b.

SAKURAI, M. **Gerenciamento integrado de custos**. São Paulo, Atlas, 1997.

Schwarze, F.; Wuellenweber, K.; Hackethal, A. Drivers and barriers to management accounting change. In: AAA 2008 MAS Meeting Paper. **Anais...** Disponível em: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1003371> e <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1003371>. Acesso em 05 mai. 2019.

SHANK, J. K. Strategic cost management: new wine or just new bottles? **Journal of Management Accounting Research**, v. 1, p. 46-65, 1989.

SHINGO, S. **Sistema de troca rápida de ferramenta: uma revolução nos sistemas produtivos**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 4. ed. Florianópolis: UFSC, 2005.

SNELGROVE, T. Value pricing when you understand your customers: total cost ownership. **Journal of Revenue and Pricing Management**, v. 11, n. 1, p. 76-80, 2011.

Solomons, d. **Divisional performance**. Homewood, Irwin, 1965.

SOUZA, F. F.; GASPARETTO, V. G. Práticas de contabilidade gerencial adotadas por empresas inovadoras. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 24. Florianópolis, ABC, 2017. **Anais** [...] Florianópolis: ABC, 2017.

- SOUZA, M. A.; FONTANA, F. B.; BOFF, C. D. S. Planejamento e controle de custos: um estudo sobre as práticas adotadas por empresas industriais de Caxias do Sul-RS. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 21, n. 2, p. 121-151, 2010.
- SOUZA, M. A.; LISBOA, L. P.; ROCHA, W. Práticas de contabilidade gerencial adotadas por subsidiárias brasileiras de empresas multinacionais. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 14, n. 32, p. 40-57, 2003.
- SWENSON, D.; ANSARI, S.; BELL, J.; KIM, W. Best practices in target costing. **Management Accounting Quarterly**, v. 4, n. 2, p. 12-17, 2003.
- TEIXEIRA, A. J. C.; GONZAGA, R. P.; SANTOS, A. V. S. M. S.; NOSSA, V. A utilização de ferramentas de contabilidade gerencial nas empresas do Estado do Espírito Santo. **Brazilian Business Review**, v. 8, n. 3, p. 108-127, 2011.
- TEMPTIME, Z. T. The moderating impacts of business planning and firm size on total quality management practices. **The TQM Magazine**, v. 15, n. 1, p. 52-60, 2003.
- TURNEY, P. B. B.; ANDERSON, B. Accounting for continuous improvement. **MIT Sloan Management Review**, v. 30, n. 2, p. 37-47, 1989.
- WARREN, C. S.; REEVE, J. M.; FESS, P. E. **Contabilidade gerencial**. 2. ed. São Paulo: Thomson Learning, 2008.
- Weetman, P. Discovering the international in accounting and finance. **British Accounting Review**, v. 38, n. 4, p. 351-370, 2006.
- WILLIANSO O. The vertical integration of production: market failure considerations. **The American Economic Review**, v. 61, n. 2, p. 112-123. 1971
- YAP, K. H. A.; LEE, T. H.; SAID, J.; YAP, S. T. Adoption, benefits and challenges of strategic management accounting practices: evidence from emerging Market. **Asian Pacific Management Accounting Journal**, v. 8, n. 2, p. 27-45, 2013.
- ZHAO, X.; TANG, Q. Analysis and strategy of the Chinese logistic cost reduction. **International Journal of Business and Management**, v. 4, n. 4, p. 188-191, 2009.
- ZENG, A. Z.; ROSSETTI, C. Developing a framework for evaluating the logistics costs in global sourcing process. **International Journal of Physical Distribution & Logistic Management**, v. 33, n. 9, p. 785-803, 2003.
- ZHENG, X. Management accounting practices in china: current key problems and solutions. **Social Research**, v. 29, n. 4, p. 91-98, 2012.

POLÍTICA DE DIVIDENDOS E DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO: UM ESTUDO NAS COMPANHIAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS

DIVIDEND POLICY AND ECONOMIC-FINANCIAL PERFORMANCE: A STUDY IN MINAS GERAIS STATE COMPANIES

O artigo foi aprovado e publicado nos anais do XXXVIII Encontro Nacional de Engenharia de Produção (ENEGEP), realizado de 16 a 19 de outubro de 2018, em Maceió (AL).

RESUMO

A relação entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro das organizações permite analisar aspectos relevantes quanto às características dos mercados. Considerando que o desenvolvimento nacional envolve a compreensão das diferenças regionais, este artigo teve como objetivo analisar essa relação, entre política de dividendos e desempenho econômico-financeiro, para as companhias listadas na Bolsa de Valores do Brasil (B3) e sediadas no estado de Minas Gerais. Utilizou-se a base de dados Economatica para a obtenção do grupo de variáveis *proxy* da política de dividendos (dividendos pagos, dividendos pagos por ação e *dividend yield*), do desempenho econômico-financeiro (ROA, ROE, lucro líquido, lucro por ação e liquidez) e de controle (ativo total). Aplicou-se a correlação canônica para a verificação das associações. Os resultados demonstraram que, de 2010 a 2017, a política de dividendos das companhias analisadas correlacionou-se de modo positivo com as variáveis *proxy* do desempenho econômico-financeiro, exceto com a liquidez. As associações mais fortes obtidas foram entre os dividendos pagos e as variáveis lucro líquido e ativo total, sugerindo-se, assim, que a distribuição de dividendos é fator de interesse nessas companhias, contrariando a Teoria da Irrelevância dos Dividendos. O modelo proposto apresentou margem de redundância total de 0,3124, indicando que as variáveis independentes utilizadas explicam 31,24% da variância média das variáveis utilizadas como *proxy* da política de dividendos. A presente pesquisa apresentou informações relevantes quanto às características das empresas de uma importante região econômica e forneceu subsídios para o desenvolvimento de futuras pesquisas que avancem nas análises desenvolvidas – sob uma ótica regional.

Palavras-chave: Política de dividendos. Desempenho. Minas Gerais. Correlação Canônica. Regionalidade.

ABSTRACT

The relationship between the dividend policy and the economic-financial performance of the organizations allows us to analyze aspects relevant to the characteristics of the markets. Considering that national development involves the understanding of regional differences, this article aimed to analyze this relationship between dividend policy and economic and financial performance for companies listed on the Brazilian Stock Exchange (B3) and headquartered in the state of Minas Gerais. We used the Economatica database to obtain the group of proxy variables for dividend policy (dividends paid, dividends paid per share and dividend yield), economic-financial performance (ROA, ROE, net income, earnings per share and liquidity) and control (total assets). The canonical correlation was applied to verify the associations. The results showed that, from 2010 to 2017, the dividend policy of the companies analyzed correlated positively with the proxy variables of economic-financial performance, except for liquidity. The strongest associations obtained were between the dividends paid and the variables net profit and total assets, thus suggesting that the distribution of dividends is an interest factor in these companies, contrary to the Theory of Dividend Irrelevance. The proposed model presented a total redundancy margin of 0.3124, indicating that the independent variables used explain 31.24% of the average variance of the variables used as proxy for dividend policy. The present research presented relevant information about the characteristics of the companies of an important economic region and provided subsidies for the development of future research that advances in the analyzes developed - from a regional perspective.

Keywords: Dividend policy. Performance. Minas Gerais. Canonical Correlation. Regionality.

Altieres Frances Silva

Doutorando em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Mestre em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Especialista em Contabilidade Pública pelo Centro Universitário Internacional (UNINTER). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Atua como Técnico-Administrativo em Educação na Universidade Federal de Uberlândia. Contato: Av. João Naves de Ávila, 2121, sala 1f-240. CEP 38400-902 - Uberlândia/MG. E-mail: altieresf@gmail.com

Guilherme Freitas Cardoso

Mestre em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Graduado em Administração pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Atua como docente do Instituto de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Minas Gerais (ICA-UFMG). Contato: Rua Santa Terezinha, 544, CEP 39400-116 - Montes Claros/MG. E-mail: guilhermefc05@gmail.com

Rainer Silva de Oliveira

Mestrando em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Especialista em Finanças e Estratégias Empresariais pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Graduado em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Contato: Av. João Naves de Ávila, 2121, sala 1F216. CEP 38400-902 - Uberlândia/MG. E-mail: admrainer@yahoo.com.br

Kárem Cristina de Sousa Ribeiro

Doutora em Administração pela Universidade de São Paulo (USP). Mestre em Administração pela Universidade de São Paulo (USP). Graduada em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Atua como docente da Faculdade de Gestão e Negócios da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Contato: Av. João Naves de Ávila, 2121, sala 1F216. CEP 38400-902 - Uberlândia/MG. E-mail: kribeiro@ufu.br

1. INTRODUÇÃO

O impacto da distribuição de dividendos e as políticas utilizadas pelas companhias para esse fim produzem impactos internos e externos, podendo gerar benefícios ou prejuízos às organizações a depender de como conduzem a temática. Os estudos sobre política de dividendos têm lacunas a serem respondidas e, aquelas já preenchidas, muitas vezes possuem resultados divergentes, ampliando ainda mais a necessidade de pesquisas nessa área.

Essa política, que trata das decisões referentes a retenção ou distribuição dos lucros, liga-se de modo direto às estratégias de financiamento e investimento das empresas (Fonteles, Júnior, Vasconcelos & Luca, 2013; Rabelo, Ponte, Viana Junior & Domingos, 2017). Dentre as possíveis consequências de uma má gestão dos resultados está a descapitalização. Martins (2006) define esse termo como um risco advindo de um dimensionamento inadequado, e não criterioso, da distribuição dos lucros. Logo, a preocupação com a manutenção dos capitais físico e monetário da empresa é outro fator que permeia a distribuição dos resultados.

Alguns estudos analisaram os fatores que influenciam a política de dividendos. Gugler (2003), por exemplo, concluiu que a estrutura de controle e propriedade gera influência, bem como constatou diferenças entre aquelas empresas controladas pelo Estado e aquelas com controle familiar. Denis e Osobov (2008), por sua vez, identificaram que uma maior disposição ao pagamento de dividendos está relacionada ao tamanho da empresa, à lucratividade, e às oportunidades de crescimento.

No cenário brasileiro, Forti, Peixoto e Alves (2015) objetivaram identificar os fatores que influenciam o pagamento de dividendos utilizando variáveis como o retorno sobre o ativo (ROA), o *Market to Book* e a liquidez. Rabelo et al. (2017) analisaram a possibilidade de considerar a distribuição de dividendos como um sinal do desempenho futuro das companhias, utilizando como variáveis dependentes o lucro líquido e o EBITDA.

Nota-se, portanto, a existência na literatura de pesquisas que relacionam a política de dividendos com o desempenho econômico-financeiro das organizações, o que é confirmado, além dos trabalhos mencionados, por outros que também trataram dessas associações (Almeida, Pereira, & Tavares, 2015; Kaźmierska-Jóźwiak, 2015; Silva, Nardi, & Tonani, 2016; Leite, Bambino, & Hein, 2017).

Considerando-se épocas de crise e recessão econômicas, como a vivenciada pelo Brasil a partir de 2008, a política de dividendos deve ser criteriosamente evidenciada. Nogueira e Gaio (2014) ao analisar o mercado brasileiro, e comparando-o ao período anterior e posterior à chamada crise dos *subprime*, concluíram que os indicadores verificados, dentre eles o *dividend yield*, sofreram pouca variação, apontando para a manutenção da estrutura financeira e contábil. Em países com territórios extensos, como o brasileiro, e com forte diversidade cultural e geográfica, o contexto de uma crise econômica tende a diferenciar ainda mais as regiões – sendo esse um problema, caso se objetive um desenvolvimento nacional integrado.

Como exemplo dessa diferenciação dentro de um mesmo país, citam-se os estados de Goiás e Minas Gerais. Ligados por laços históricos, culturais e geográficos, encontram-se em diferentes patamares de desenvolvimento econômico. Enquanto Minas Gerais foi responsável pela terceira maior participação no PIB brasileiro em 2015 (8,7%), Goiás foi o nono lugar, com 2,9% de participação. Além disso, Minas possui 24 companhias ativas listadas na Bolsa de Valores do Brasil (B3), enquanto Goiás possui apenas duas. Contudo, São Paulo e parte de Minas Gerais também possuem fortes ligações, mas as discrepâncias econômicas são ainda maiores: 32,4% contra 8,7% de participação no PIB e 131 contra 24 empresas ativas na bolsa de valores (Portal da Indústria, 2018).

Nesse sentido, analisar aspectos concernentes ao estado de Minas Gerais pode fornecer informações relevantes que possibilitem o desenvolvimento de suas potencialidades. De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2019), esse é o estado com maior participação no valor adicionado bruto da pecuária e da produção florestal e, após São Paulo, é o estado com maior participação na indústria de transformação e no comércio e reparação de veículos. Ademais, posiciona-se entre os cinco primeiros lugares em relação a outras atividades econômicas, como agricultura, construção, comunicação, transporte e atividades imobiliárias. Nas palavras de França, Mantovaneli Júnior e Sampaio (2012, p.113), entendendo-se o espaço habitado “é possível alcançar o desenvolvimento baseando suas ações em modelos regionais que dão identidade a esse processo”. Portanto, entender as especificidades de uma região pode contribuir para o processo de desenvolvimento regional e a consolidação de uma identidade que fortaleça a economia como um todo. Assim, torna-se relevante o desenvolvimento de análises que tenham como foco um estado brasileiro que se destaca em diversos segmentos econômicos, mas que ainda possui poucas companhias no mercado de capitais.

Desse modo, considerando-se a importância da política de dividendos e do papel desempenhado por Minas Gerais para economia brasileira, a questão a ser respondida neste artigo é: *de que modo a política de dividendos se relaciona com o desempenho econômico-financeiro nas empresas brasileiras sediadas no estado de Minas Gerais e listadas na bolsa de valores do Brasil (B3)?* Com isso, objetiva-se verificar qual associação existe entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro de empresas brasileiras listadas na B3 e sediadas em Minas Gerais. Para atingir esse objetivo, aplicou-se a correlação canônica para verificar as possíveis associações.

O presente estudo contribui com as pesquisas relacionadas à política de distribuição de dividendos e desempenho econômico-financeiro. Ademais, considerando-se que os investidores são motrizes do mercado de capitais e dada as discussões sobre a relevância da política de dividendos na decisão de investimento, os resultados obtidos neste estudo fornecem informações úteis aos investidores e às companhias. Esta pesquisa leva também ao entendimento da região selecionada – Minas Gerais – em relação ao tema abordado. A compreensão de características do mercado de capitais

que possam ser tidas como regionais, fornece subsídios tanto para o desenvolvimento econômico regional como para o próprio mercado nacional.

A importância da consciência sobre a associação entre o desenvolvimento e o espaço territorial foi observada por Oliveira (2003, p.52), para o qual “o ponto de partida para se alcançar o desenvolvimento é a sensibilização a respeito da dimensão regional”. Assim, o entendimento das especificidades locais e regionais e uma correspondente estruturação econômica e cultural que leve em conta essas características, possibilita a criação de mercados competitivos que contribuem significativamente para o mercado nacional.

Além desta introdução, o artigo subdivide-se em quatro outras seções. A seção seguinte apresenta o referencial teórico, o qual tratará da política de dividendos e da relação entre esta e o desempenho econômico-financeiro. Na terceira seção consta a metodologia, seguida da análise dos resultados, na quarta seção, e das considerações finais, na quinta seção.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção é apresentada a literatura que trata, primeiramente, da política de dividendos e, em seguida, de sua relação com o desempenho econômico-financeiro das empresas.

2.1. Política de dividendos

A política de dividendos refere-se, basicamente, à escolha da destinação do lucro líquido, o qual pode ser retido para reinvestimento na companhia ou distribuído aos acionistas, caracterizando-se como uma decisão de financiamento (Assaf Neto, 2010). Na decisão pela distribuição dos lucros, avalia-se desde as oportunidades de investimento ao perfil dos acionistas. A complexidade da decisão aborda ainda a cautela para garantir a manutenção do capital físico e monetário, sob o risco de descapitalização da empresa (Martins, 2006). A opção por distribuir ou não dividendos e os fatores determinantes dessa decisão têm sido objeto de estudos. Algumas das principais teorias são as que debatem a relevância ou não dos dividendos para os acionistas.

Após concluir que os acionistas preferem estabilidade na distribuição dos lucros, Lintner (1956) afirmou que os dividendos possuem relevância. Segundo ele, os gestores compartilham tal preferência, optando por obter capital de terceiros a reduzir os dividendos. Na contramão dessa proposição, Miller e Modigliani (1961) estabeleceram a Teoria da Irrelevância dos Dividendos, em que, considerando-se um mercado perfeito, o valor de mercado da empresa é definido pelos investimentos realizados, e não pelos lucros distribuídos. Com isso, a distribuição dos lucros é indiferente aos acionistas.

Dessas duas vertentes surgiram diversas teorias objetivando identificar os aspectos que influenciam a política de dividendos ou o impacto que causam aos acionistas. Pode-se citar, dentre elas, a Teoria do Pássaro na Mão (Gordon & Shapiro, 1956), que prega a preferência do acionista pelo resultado corrente e pelo recebimento antecipado dos dividendos, a Teoria da Sinalização (Miller & Rock, 1985), que propõe a política de dividendos como sinalizadora da expectativa dos resultados futuros – o que geraria, no presente, impacto na cotação das ações, a Teoria da Agência (Jensen & Meckling, 1976), em que a política de dividendos pode ser utilizada para reduzir eventuais conflitos de agência entre os diferentes acionistas, e, na área das finanças comportamentais, a Teoria do Catering (Baker & Wurgler, 2004), que associa as políticas de dividendos aos sentimentos dos investidores. Além disso, estudos relevantes foram desenvolvidos a fim de compreender o comportamento das companhias quanto à distribuição de dividendos ao longo das décadas. Nesse sentido, Fama e French (2001) identificaram uma queda de aproximadamente 40% no pagamento de dividendos entre 1978 e 1999 para as companhias listadas na NYSE, AMEX e NASDAQ.

No Brasil, a Lei nº 6.404/76 estabelece que cabe ao estatuto da companhia a definição da parcela do lucro a ser distribuída como dividendos. Se o estatuto for omissivo, a lei prevê a distribuição de metade do lucro líquido do exercício e, no caso de deliberação da assembleia para o saneamento da omissão, a distribuição mínima não poderá ser inferior a 25%.

De acordo com a legislação, as ações podem ser ordinárias ou preferenciais. A principal diferença é que estas têm prioridade na distribuição de dividendos ou no reembolso do capital em detrimento do direito ao voto nas assembleias (Brasil, 1976). Desde 1995, não incide tributação sobre os dividendos e há a previsão na legislação da figura dos juros sobre o capital próprio, uma outra forma de distribuição de lucros. Esses juros são dedutíveis no cálculo da tributação sobre o lucro da empresa e são tributados no recebimento pelos acionistas (Brasil, 1995).

Considerando-se que a política de dividendos pode ser entendida como uma forma estratégica de financiamento e investimento (Fonteles et al., 2013; Rabelo et al., 2017), por meio de sua análise pode-se identificar decisões relacionadas, por exemplo, à “estrutura de capital, o apreçamento dos ativos e o seu orçamento de capital, além de possibilitar um novo olhar sobre as finanças corporativas” (Forti et al., 2015).

2.2. Desempenho econômico-financeiro e a política de dividendos

O desempenho econômico e financeiro das organizações é mensurado com o auxílio de relatórios e demonstrativos financeiros e contábeis, os quais geram informações úteis aos *stakeholders*. Por meio desses documentos, que se baseiam em informações passadas, é possível analisar se o desempenho ocorreu conforme o planejado, bem como possibilita conhecer a rentabilidade, a lucratividade e a estrutura das empresas. As informações geradas permitem, ainda, a estimativa do desempenho futuro, o que auxilia na tomada de decisão (Assaf Neto, 2010).

Dentre os estudos que analisaram a associação entre política de dividendos e desempenho econômico-financeiro, Almeida, Pereira e Tavares (2015), objetivando identificar os determinantes da política de dividendos no mercado português no período de 1997 a 2011, utilizaram o método da regressão linear múltipla. Os resultados obtidos apontaram que quanto maior o tamanho, a rentabilidade e o lucro líquido por ação, maior a tendência para pagamento de dividendos, estando aquele mercado alinhado a teorias que defendem a relevância dos dividendos. Na contramão, identificaram uma relação negativa com o nível de endividamento.

Com o mesmo objetivo, porém analisando o mercado brasileiro, Forti et al. (2015) utilizaram como método econométrico o Tobit e o *Generalized Method of Moments* (GMM), para o período de 1995 a 2011. Os resultados mostraram que o tamanho da empresa, o retorno sobre o ativo (ROA), o *Market to Book*, a liquidez e o crescimento dos lucros impactaram de modo significativo e positivo na propensão de se distribuir dividendos. Por outro lado, os indicadores alavancagem, liquidez elevada ao quadrado, Capex, beta e *tag along* 100% produziram efeito contrário.

Rabelo et al. (2017) optaram por investigar a relação da política de dividendos e o desempenho futuro nas empresas listadas na, até então, BM&FBovespa, no intervalo de 2003 a 2014. A partir de uma análise de regressão com dados em painel, concluíram que o lucro líquido e o EBTIDA, utilizados como variável dependente (*proxy* para desempenho futuro), não contiveram indícios de conteúdo informacional da política de dividendos.

Por sua vez, Leite et al. (2017) estudaram a relação entre política de dividendos e desempenho econômico-financeiro no mercado brasileiro e chileno, de modo comparativo, no período de 2009 a 2013. Por meio da análise de correlações canônicas, identificaram que, no mercado brasileiro, a política de dividendos associou-se positivamente ao lucro líquido e ao retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) e negativamente ao ROA e ao lucro líquido por ação. Já no mercado chileno, a associação foi positiva para o lucro líquido e o lucro líquido por ação e negativa tanto para o ROE quanto para o ROA.

O Quadro 1 apresenta outros estudos os quais, em sua maioria, objetivaram identificar os fatores determinantes da distribuição de dividendos em diferentes mercados:

Quadro 1 - Estudos anteriores sobre fatores relacionados à política de dividendos

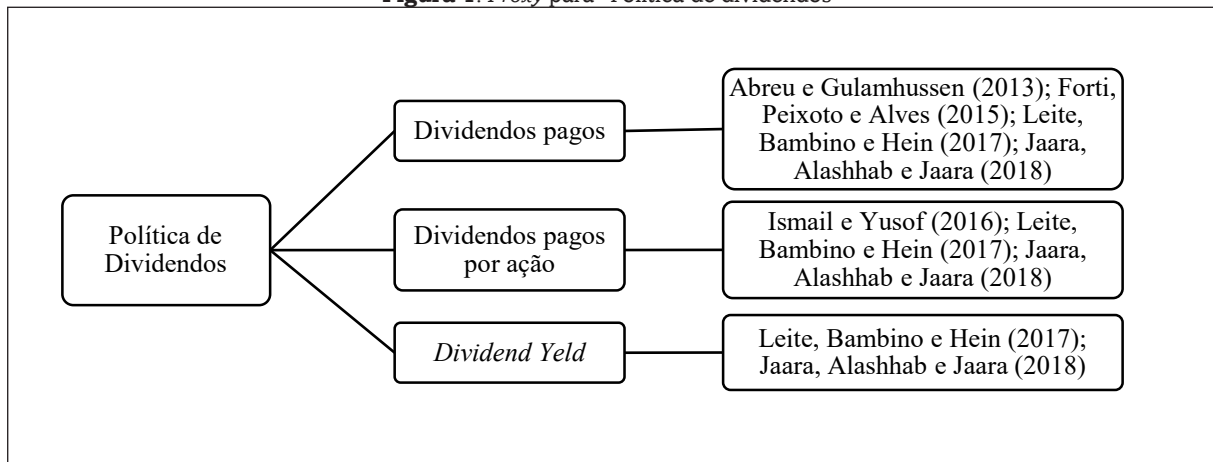
Autores	País	Período	Objetivo	Principais resultados
Abreu e Gulamhussen (2013)	EUA	2007 a 2009	Analisar o pagamento de dividendos dos bancos antes, durante e após a crise de 2008.	O pagamento de dividendos foi influenciado pelo contexto macroeconômico. As características formuladas por Fama e French (2001), o custo de agência e a Teoria da Sinalização foram suportadas pelos resultados obtidos.
Alzomaia e Al-Khadhiri (2013)	Arábia Saudita	2003 a 2010	Identificar variáveis determinantes da política de dividendos das companhias listadas na bolsa TASI.	Foram positivamente relacionadas à política de dividendos as variáveis lucro por ação e dividendos por ação do ano anterior.
Kazmierska-Józwiak (2015)	Polônia	2000 a 2012	Verificar os fatores que impactam na decisão de pagar dividendos	Apenas o ROE e a alavancagem foram significativos, relacionando-se negativamente ao índice de pagamento de dividendos.
Jabbouri (2016)	Oriente Médio e Norte da África	2004 a 2012	Identificar as variáveis determinantes da política de dividendos das companhias do Oriente Médio e Norte da África	A política de dividendos foi positivamente relacionada ao tamanho, aos lucros e à liquidez e negativamente relacionada à alavancagem, ao crescimento, ao fluxo de caixa livre e ao estado da economia.
Ismail e Yusof (2016)	Malásia	2006 a 2010	Identificar variáveis determinantes da política de dividendos das companhias listadas na Malásia	As variáveis lucro por ação, tamanho e nível de investimento relacionaram-se positivamente à política de dividendos, enquanto a relação foi negativa para endividamento e concentração de capital.
Benavides, Berggrun e Perafan (2016)	América Latina	1995 a 2013	Identificar fatores determinantes para o pagamento de dividendos na América Latina	O pagamento de dividendos associou-se positivamente aos lucros e negativamente às oportunidades de investimento e ao endividamento. O índice de pagamento de dividendos também relacionou-se com os indicadores de governança dos países.
Das (2017)	Índia	2001 a 2015	Analisar a evolução e os fatores que determinam a distribuição de dividendos nas companhias da Bombay Stock Exchange	O tamanho das empresas não impactou na distribuição de dividendos. A distribuição foi inconsistente e determinada principalmente pelos lucros e pela liquidez.

Autores	País	Período	Objetivo	Principais resultados
Benjamin, Mohamed e Marathamuthu (2018)	Malásia	2004 a 2009	Verificar a possibilidade de se explicar a política de dividendos por meio dos componentes da análise de DuPont	A rotatividade dos ativos e a margem de lucro, decomposições do ROA, possuem capacidade informacional para explicar e prever a propensão ao pagamento de dividendos.
Jaara, Alashhab e Jaara (2018)	Jordânia	2005 a 2016	Investigar os determinantes da política de dividendos nas companhias da Jordânia	As variáveis tamanho, ROE e histórico de pagamentos de dividendos tiveram relação positiva com a política de dividendos, enquanto o risco teve relação negativa.

Fonte: elaborado pelos autores

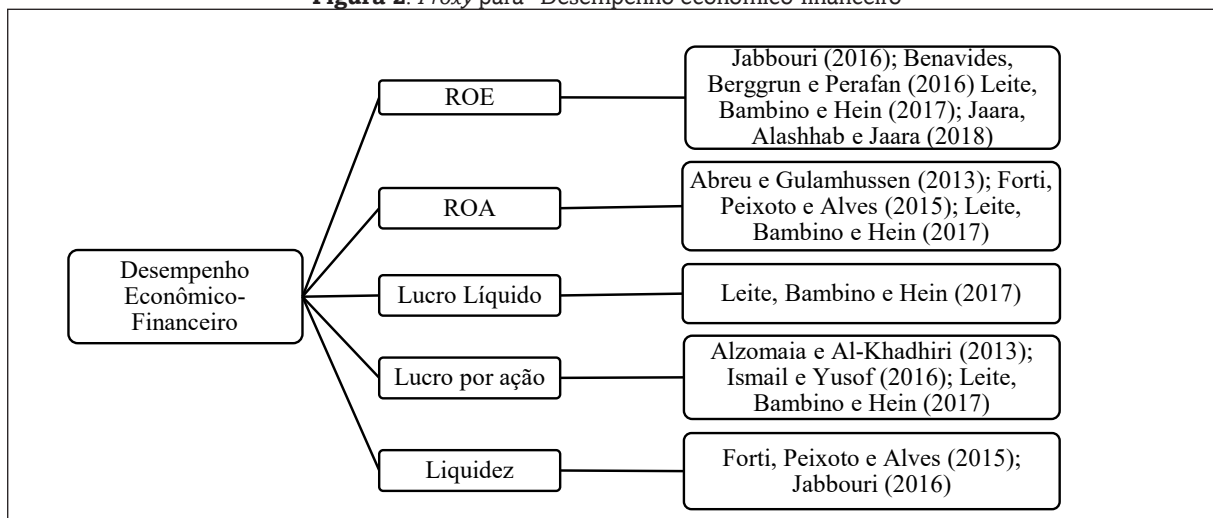
Neste artigo, objetivou-se verificar, por meio da análise de correlações canônicas, qual a associação existente entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro de empresas brasileiras listadas na B3 e sediadas em Minas Gerais. Com base na literatura, foram selecionados os seguintes conjuntos de variáveis:

Figura 1. Proxy para “Política de dividendos”



Foram selecionadas como proxy para política de dividendos as variáveis: dividendos pagos, que representa o valor distribuído aos acionistas na forma de dividendos; dividendos pagos por ação, que indica o quanto foi pago como dividendo para cada ação da companhia; e o indicador *dividendo yield*, que mensura a rentabilidade do dividendo pago por ação ao compará-lo ao valor unitário da ação. A Figura 2, por sua vez, apresenta as variáveis proxy para desempenho econômico-financeiro:

Figura 2. Proxy para “Desempenho econômico-financeiro”



Como *proxy* para desempenho econômico-financeiro, foram selecionadas as variáveis: retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que mensura o retorno, na forma de lucro, obtido pelos acionistas; o retorno sobre o ativo (ROA), que demonstra o retorno gerado pelo total investido em ativos; o lucro líquido, obtido após a dedução nas receitas de determinado período dos custos e despesas correspondentes, operacionais ou não, sendo evidenciado na demonstração do resultado do exercício; o lucro por ação, que revela o lucro obtido para cada ação da companhia; e a liquidez, indicador da situação financeira da empresa – em determinado momento – quanto à capacidade de cumprir com suas obrigações.

Além destas, utilizou-se o ativo total como variável de controle, conforme estudos anteriores (Forti et al., 2015; Jabbouri; 2016; Jaara, Alashhab & Jaara (2018). Desse modo, construiu-se as seguintes hipóteses:

H_1 : os dividendos pagos correlacionam-se com o desempenho econômico-financeiro nas companhias sediadas no estado de Minas Gerais;

H_2 : os dividendos pagos por ação correlacionam-se com o desempenho econômico-financeiro nas companhias sediadas no estado de Minas Gerais;

H_3 : o *dividend yield* correlaciona-se com o desempenho econômico-financeiro nas companhias sediadas no estado de Minas Gerais.

3. METODOLOGIA

A pesquisa classificou-se como descritiva, tendo por fontes materiais bibliográficos e documentais e possuindo uma abordagem quantitativa, de acordo com as definições de Selltiz (1960). Objetivou-se verificar, por meio da análise de correlações canônicas, qual a associação existente entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro de empresas brasileiras listadas na B3 e sediadas em Minas Gerais.

Os dados econômico-financeiros do período de 2010 a 2017 foram obtidos na base de dados Economatica. Optou-se por iniciar a análise a partir do ano da convergência brasileira às normas internacionais de contabilidade (IFRS), o que ocorreu no ano de 2010. As análises estatísticas foram desenvolvidas por meio do *software* Stata, versão 15. Em razão da discrepância dos indicadores econômico-financeiros, os quais são variáveis do presente estudo, entre empresas financeiras e não financeiras, optou-se por retirar aquelas companhias da amostra.

Manteve-se na amostra as empresas com registro cancelado, mas que estiveram ativas em ao menos um dos anos analisados, o que levou a um maior número de observações. Em 2018, três das companhias utilizadas neste estudo não negociavam mais suas ações na B3: Pratica, Tecel S Jose e Wembley.

Assim, para compor o estudo foram selecionadas todas as companhias não financeiras de capital aberto sediadas no estado de Minas Gerais. A definição das empresas sediadas no estado teve como critério as informações constantes no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Foram selecionadas 27 companhias, conforme apresentado no Quadro 2:

Quadro 2 - Companhias selecionadas para comporem a pesquisa

AGconcessoes	Copasa	Ind Cataguas	Mendes Jr	Tecel S Jose
Alliar	Coteminas	Kroton	Minasmaquinas	Wembley
Arezzo Co	Direcional	MRV	Santanense	
Biommm	Encorpar	Omega Ger	Springs	
Cedro	Energisa	Rede Energia	Usiminas	
Cemig	Ihparini	Magnesita SA	Pratica	

Fonte: Elaborado pelos autores.

Utilizou-se como variáveis *proxy* para política de dividendos: dividendos pagos; dividendos pagos por ação; e *dividend yield*. Por sua vez, o conjunto de variáveis *proxy* para desempenho econômico-financeiro foram: retorno sobre o patrimônio (ROE); retorno sobre o ativo (ROA); lucro líquido; lucro por ação e liquidez. Além disso, o ativo total foi utilizado como variável de controle. Esse tipo de variável visa isolar os efeitos de fatores ambientais passíveis de causarem influência sobre um dos conjuntos de variáveis.

A seleção das variáveis foi determinada com base na literatura e são definidas no Quadro 3:

Quadro 3 - Variáveis utilizadas na pesquisa

Variáveis	Sigla	Descrição	Fórmulas
Proxy para Desempenho Econômico-financeiro	ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido	Lucro líquido / Patrimônio Líquido
	ROA	Retorno sobre o Ativo	Lucro líquido / Ativo Total
	LL	Lucro Líquido	Lucro líquido do exercício
	LPA	Lucro por ação	Lucro líquido / Número de ações
	LIQ	Liquidez	Ativo circulante / Passivo circulante
Proxy para Política de Dividendos	DIV	Dividendos pagos	Dividendos pagos no ano
	DPA	Dividendos pagos por ação	Dividendos pagos / Número de ações
	DIY	<i>Dividend Yield</i>	Dividendos por ação / Preço por ação
Controle	ATT	Ativo total	Ativo total

Fonte: Elaborado pelos autores com base na literatura.

Por apresentarem diferentes métricas e unidades, as variáveis foram padronizadas por meio do procedimento *Z-score*. Aplicou-se a correlação canônica, um método de análise estatística multivariada que se baseia na criação de uma combinação linear para dois conjuntos de variáveis. Essas combinações lineares (variáveis canônicas) são as que melhor medem a similaridade entre os dois conjuntos, visto que possuem covariância máxima (Doutriaux & Crener, 1982).

Também conhecida como modelo de regressão com múltiplas variáveis dependentes, a correlação canônica permite a identificação das variáveis dependentes mais fortemente explicadas pelas variáveis preditivas. Além disso, identifica também quais destas são estatisticamente significantes para a explicação daquelas (Fávero & Belfiore, 2017).

A expressão para um modelo geral de correlação canônica é definida por meio da equação 1:

Em que Y_s ($s = 1, \dots, p$) são as variáveis dependentes e X_j ($j = 1, \dots, q$) são as variáveis explicativas. Assim, a expressão geral para a definição da correlação canônica do modelo aqui proposto é dada pela equação 2:

A interação entre as variáveis gera duas novas variáveis: u , representando a combinação linear das variáveis dependentes, em que $u_{mi} = a_{m1} \cdot Y_{1i} + a_{m2} \cdot Y_{2i} + \dots + a_{mp} \cdot Y_{pi}$; e v , representando a combinação linear das variáveis independentes, em que $v_{mi} = b_{m1} \cdot X_{1i} + b_{m2} \cdot X_{2i} + \dots + b_{mq} \cdot X_{qi}$. Essas são as variáveis canônicas, sendo que a correlação entre elas é chamada de correlação canônica (Fávero & Belfiore, 2017).

Apesar da distinção entre as variáveis canônicas u e v em relação à dependência, a inversão das variáveis originais – tornando as dependentes em independentes, e vice-versa – não altera os coeficientes de correlação, visto não se buscar uma relação de causa-efeito. Assim, a principal razão para a distinção em dependentes e independentes dos grupos de variáveis é identificar a qual deles as variáveis de controle serão alocadas.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com base na metodologia exposta, esta seção apresenta e analisa os resultados obtidos com a aplicação da correlação canônica para a identificação da relação entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro nas companhias do estado de Minas Gerais. Foram obtidas, em média, 184 observações para cada variável. Para o tratamento dos valores extremos, utilizou-se o método *winsorize*, a 2,5%. A tabela 1 apresenta a estatística descritiva das variáveis:

Tabela 1 - Estatística descritiva das variáveis

Variável	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mín.	Máx.
DIV	191	161.439.334	422.143.019	0	2.470.657.887
DPA	172	3.01	9.23	0	43.42
DIY	134	3.47	5.68	0	27.17
ROE	180	5.13	17.21	-56.60	35.58

Variável	Obs.	Média	Desvio Padrão	Mín.	Máx.
ROA	195	-5.59	33.75	-169.79	15.71
LL	195	257.941.735	758.367.135	-1.029.506.378	3.598.322.818
LPA	195	13.45	60.19	-47.89	291.68
LIQ	195	1.71	1.13	0.02	5.29
ATT	195	8.258.284.241	1.189.2093.652	4.678.128	49.917.184.935

Fonte: dados da pesquisa

As empresas Arezzo, Ihpardini, AGconcessões, Minas Máquinas, Localiza e Cemig apresentaram as maiores médias de ROE e ROA. Dentre estas, AGconcessões e Cemig figuraram também entre as cinco maiores médias de lucro líquido, lucro por ação, dividendos pagos e dividendos pagos por ação. A Cemig também se posicionou entre as cinco maiores médias de *dividen yield* e foi a companhia com o maior ativo total no período, mas, em contrapartida, deteve uma das cinco menores médias de liquidez. Quanto à Arezzo, figurou entre as companhias com maior média de liquidez, enquanto a Minas Máquinas se destacou em relação aos lucros por ação e aos dividendos pagos, apesar de ser uma das cinco empresas com menor ativo. A Localiza e a Ihpardini não se destacaram em relação as outras variáveis.

Destacaram-se também a Kroton, MRV e Copasa em relação às maiores médias de lucro líquido. Além disso, a Copasa posicionou-se entre as empresas com maior média de lucro por ação; a Kroton, entre as maiores médias de dividendos pagos; e a MRV, entre os maiores ativos totais e dividendos pagos. A Companhia Industrial Cataguases, por sua vez, se destacou entre as maiores médias de liquidez e lucro por ação. A Magnesita SA, figurou entre as empresas com maior média de liquidez, estando, em contrapartida, entre as que apresentaram maior média de prejuízos. Outras companhias que se destacaram positivamente quanto à liquidez foram a Direcional, que também deteve um dos cinco maiores *dividend yield*, e a Biommm, que esteve ainda entre as cinco empresas com menores médias de ROA, ROE e ativos totais, não tendo distribuído dividendos no período. Igualmente, a Alliar e a Tecel S Jose não distribuíram dividendos.

Além destas, as seguintes empresas se posicionaram entre as menores médias nas variáveis indicadoras do desempenho econômico-financeiro: Cedro (ROE); Wembley (ROE, ROA, lucro por ação); Springs (ROE, lucro líquido, lucro por ação, *dividend yield*); Mendes Jr. (ROA, lucro líquido, lucro por ação, liquidez – contudo, figurando entre as cinco maiores médias de dividendos pagos por ação e *dividend yield*); Rede Energia (ROA, liquidez, dividendos pagos por ação e *dividend yield*); Encorpar (ROE, lucro por ação, liquidez – contudo, figurando entre as cinco maiores médias de dividendos pagos por ação e *dividend yield*); Usiminas (lucro líquido – contudo, figurando entre as cinco maiores médias de dividendos pagos e ativos totais); Magnesita SA (lucro líquido – embora destacando-se entre as empresas com maior média de liquidez); Coteminas (lucro líquido, lucro líquido por ação, dividendos pagos e *dividend yield*); e Tecel S Jose (liquidez).

As combinações lineares entre as variáveis, obtidas por meio da equação 2, são apresentadas na tabela 2:

Tabela 2 - Correlações canônicas obtidas

Combinação linear	Correlação	λ	DF 1	DF 2	P-value
1	0.9191	0.1028	18	331	0.0000
2	0.5452	0.6624	10	236	0.0000
3	0.2397	0.9425	4	119	0.1306

Fonte: dados da pesquisa.

Com três variáveis no conjunto tomado como dependente, o modelo fornece três possíveis combinações lineares (u_1 e v_1 ; u_2 e v_2 ; e u_3 e v_3), sobre as quais se testa a correlação. A segunda coluna da tabela 2 apresenta os coeficientes de correlação obtidos. Pela classificação de Santos (2010), a primeira combinação resultou numa correlação forte positiva (0,9191), a segunda foi moderada positiva (0,5452) e a terceira mostrou-se fraca positiva (0,2397).

O teste de Wilks, representado pela letra lambda (λ), avalia a significância das dimensões canônicas. Quanto mais baixo, maior a indicação de que a dimensão é diferente de zero. A primeira combinação linear obteve $\lambda=0,1028$, o menor dentre as combinações obtidas, rejeitando-se a hipótese nula de que os vetores não possuem uma relação linear. Em outras palavras, ao nível de significância de 1%, dado o p-value do teste apresentado na sexta coluna da tabela, o baixo valor de λ na primeira combinação indica que nela as variações das variáveis dependentes são mais explicadas pelas variáveis independentes que por fatores aleatórios. A quarta e quinta colunas, por sua vez, apresentam os graus de liberdade.

Nota-se que a segunda combinação apresentou significância a 1%, enquanto a terceira combinação não apresentou significância. A correlação linear entre as três variáveis canônicas u e v correspondentes às três combinações lineares também pode ser observada por meio da tabela 3:

Tabela 3 - Matriz de correlação entre as variáveis canônicas das três dimensões

	<i>u1</i>	<i>v1</i>	<i>u2</i>	<i>v2</i>	<i>u3</i>	<i>v3</i>
<i>u1</i>	1					
<i>v1</i>	0.919	1				
<i>u2</i>	0.000	0.000	1			
<i>v2</i>	0.000	0.000	0.545	1		
<i>u3</i>	0.000	0.000	0.000	0.000	1	
<i>v3</i>	0.000	0.000	0.000	0.000	0.240	1

Fonte: dados da pesquisa

A correlação entre as variáveis canônicas foi diferente de zero entre *u1* e *v1* (0,919), *u2* e *v2* (0,545) e *u3* e *v3* (0,240). Desse modo, evidencia-se que foi altamente significativa apenas a correlação entre as variáveis canônicas da primeira combinação linear. Na tabela 4, por sua vez, são apresentados os coeficientes de cada uma das variáveis:

Tabela 4 - Coeficientes das variáveis originais na formação das variáveis canônicas

Grupo de variáveis	Sigla	Combinação linear		
		1	2	3
Dependentes	DIV	0.916	-0.009	0.018
	DPA	0.065	-0.541	0.024
	DIY	0.351	-0.412	0.128
	ROE	0.293	-0.021	0.184
	ROA	0.236	-0.021	0.133
Explicativas e de Controle	LL	0.860	-0.068	0.048
	LPA	0.027	-0.465	0.031
	LIQ	-0.188	0.283	-0.043
	ATT	0.713	-0.029	-0.049

Fonte: dados da pesquisa

Considerando-se a alta correlação da primeira combinação, apresentada na tabela 3, seu baixo λ e sua significância estatística, conforme observados na tabela 2, a referida dimensão mostrou-se a mais adequada para dar prosseguimento à análise. Desse modo, passou-se a considerar apenas os resultados obtidos para a primeira dimensão das combinações lineares. Para a variável canônica dependente, chegou-se à equação $u1 = 0,916*DIV + 0,065*DPA + 0,351*DIY$, enquanto para o grupo integrado pelas variáveis independentes e de controle, a expressão obtida foi $v1 = 0,293*ROE + 0,236*ROA + 0,860*LL + 0,027*LPA - 0,188*LIQ + 0,713*ATT$.

A análise dos coeficientes de correlação demonstra que um maior retorno sobre o patrimônio líquido (0,293), maior retorno sobre os ativos (0,236), maior lucro líquido (0,860), maior lucro por ação (0,027), menor liquidez (-0,188) e maior ativo total (0,713), correlacionam-se a uma maior distribuição de dividendos (0,916), maior valor de dividendos por ação (0,065) e maior *dividend yield* (0,351). Assim, não se rejeitou as hipóteses H1, H2 e H3 de que os dividendos pagos, dividendos pagos por ação e *dividend yield*, respectivamente, correlacionam-se com o desempenho econômico-financeiro.

O coeficiente de correlação mais forte observado dentre as variáveis independentes foi o lucro líquido, seguido pelo ativo total. Tal resultado indica que a política de dividendos correlaciona-se mais significativamente com o lucro líquido e o ativo total que com as demais variáveis de desempenho econômico-financeiro. Ou seja, a política de dividendos é melhor explicada pelo lucro líquido e pelo ativo total, e a utilização dessas variáveis geraria um maior *r-quadrado* caso fosse estimado um modelo de regressão.

O resultado esperado para a associação entre a política de dividendos e o ativo total foi conforme o sedimentado pela literatura, ou seja, uma relação positiva (Alzomaia & Al-Khadhiri, 2013; Forti et al., 2015; Jabbouri, 2016; Jaara et al., 2018;). Isso indica que as empresas maiores, em regra aquelas em atividade há mais tempo, tendem a pagar mais dividendos aos acionistas. Além disso, essas empresas geralmente possuem um melhor acesso ao mercado e, assim, uma maior distribuição de dividendos poderia contribuir para a atração de novos investidores.

O sinal positivo obtido para a variável lucro líquido foi de acordo com o observado por Leite et al. (2017), tanto para as companhias chilenas quanto para as brasileiras, indicando a relevância do lucro corrente para a definição da distribuição de dividendos. Isso, por sua vez, sugere que o pagamento aos acionistas é um fator importante na política das companhias, o que as alinharia à ótica da relevância dos dividendos. A correlação positiva do ROE, do mesmo modo, alinhou-se a resultados anteriores, como Benavides, Berggrun e Perafan (2016), Jabbouri (2016), Jaara et al. (2018) e Leite et al. (2017) - este, exceto para as companhias chilenas, cujo sinal foi negativo. Empresas com ROE superior indicam melhores opções de investimento para os acionistas. Uma vez que essas companhias têm de financiar seu crescimento, a associação positiva com a política de dividendos pode demonstrar que elas são capazes de pagar os acionistas sem comprometer seu financiamento.

A associação do ROA com a política de dividendos foi contrária à obtida por Leite et al. (2017) e condizente com o encontrado por Forti et al. (2015). De acordo com estes autores, tal resultado demonstra que as companhias se sentem mais seguras a distribuir dividendos quando há retornos satisfatórios sobre seus investimentos. Quanto ao lucro líquido por ação, Leite et al. (2017) obtiveram uma associação negativa em relação às empresas brasileiras, mas positiva em relação às chilenas – mesmo sinal obtido neste estudo, indo ao encontro de outros achados (Alzomaia & Al-Khadhiri, 2013; Ismail & Yusof, 2016). Essa característica é condizente com o prognóstico de que há um maior pagamento de dividendos à medida em que a lucratividade aumenta.

Em relação à variável liquidez, para a qual encontrou-se um sinal negativo, o resultado foi contrário ao observado por Forti et al. (2015) e Jabbouri (2016). Desse modo, a distribuição de dividendos nas companhias analisadas não parece depender da liquidez, ou seja, é possível que empresas paguem os acionistas mesmo quando a disponibilidade de recursos não se encontra em níveis elevados. Esse fator mostra-se também como um indicativo da relevância do pagamento na política de dividendos das companhias do estado de Minas Gerais.

Por fim, a partir da medida de redundância (MR) foi possível verificar o percentual de variância das variáveis canônicas que é explicado pelas variáveis originais. A MR é obtida a partir da equação:

$$MR_{uk,vk} = \left(\frac{\sum_{s=1}^p corr_{sk}^2}{p} \right) \cdot c_k^2 \quad (3)$$

Em que $MR_{uk,vk}$ representa percentual de variância de uma variável canônica dependente que é explicada pela variável canônica independente na respectiva dimensão/combinção canônica, sendo esta representada pelo termo c_k ; enquanto a expressão $\frac{\sum_{s=1}^p corr_{sk}^2}{p}$ representa a variância média das variáveis dependentes que são explicadas pela variável canônica dependente (u_k), sendo $corr_{sk}$ a correlação entre uma variável dependente original, Y_s ($s = 1, 2, \dots, p$) e uma variável canônica e p o número de variáveis dependentes.

A medida de redundância total (MRT) é obtida pelo somatório das medidas de redundância de cada correlação canônica. A tabela 5 apresenta os valores obtidos para o modelo aplicado:

Tabela 5 - Medidas de redundância das correlações canônicas

	$corr_{1k}^2$	$corr_{2k}^2$	$corr_{3k}^2$	$\sum_{s=1}^p corr_{sk}^2$	p	c_k^2	$MR_{uk,vk}$
$MR_{u1,v1}$	0.840	0.004	0.123	0.967	3	0.845	0.272
$MR_{u2,v2}$	0.000	0.293	0.170	0.463	3	0.297	0.046
$MR_{u3,v3}$	0.000	0.001	0.016	0.017	3	0.057	0.000

Fonte: dados da pesquisa

Desse modo, nas combinações lineares obtidas na primeira dimensão canônica, 27,2% da variância média das variáveis dependentes foi explicada pelas variáveis independentes e de controle. Na segunda dimensão canônica, o MR foi de 4,6%, ou seja, nessa combinação o poder explicativo das variáveis dependentes foi consideravelmente inferior à primeira dimensão. Por fim, as combinações originadas na terceira dimensão não foram significativas a ponto de gerar uma medida de redundância. A MRT, somatória das MR, foi de 0,3184, apontando que as variáveis independentes e de controle explicaram 31,84% da variância média das variáveis dependentes.

Como limitação deste estudo, pode-se destacar o fato de a definição das companhias mineiras ter ocorrido com base exclusivamente nas informações cadastradas nos respectivos CNPJ. Não necessariamente tais companhias exercem majoritariamente suas atividades no estado de Minas Gerais. Não obstante, ressalta-se que ainda assim as características regionais de seus locais de origem podem gerar reflexos na gestão das empresas, haja vista a observação de Jussila, Kotonen, & Tuominen (2007) de que estas influenciam e são influenciadas pelo contexto local e regional.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo analisou a correlação entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro das empresas não financeiras listadas na B3 e sediadas no estado de Minas Gerais, com o intuito de verificar a referida associação por uma perspectiva regional, numa importante região econômica para o cenário nacional.

Após a obtenção do grupo de variáveis *proxy* do desempenho econômico-financeiro (ROE, ROA, lucro líquido, lucro líquida por ação e liquidez), da política de dividendos (dividendos pagos, dividendos pagos por ação e *dividend yield*) e de controle (ativo total), aplicou-se a correlação canônica para avaliar as associações, a qual foi dada por meio de coeficientes padronizados, visto que se utilizou o método *z-score*. Dada a significância estatística, o baixo *lambda* e o alto coeficiente de correlação, analisou-se a primeira combinação linear, comumente chamada de combinação linear de primeira dimensão.

Os resultados demonstraram que há correlação positiva entre a política de dividendos e o desempenho econômico-financeiro das empresas, não se rejeitando as hipóteses H_1 , H_2 e H_3 . O aumento das variáveis *proxy* para desempenho econômico-financeiro relacionou-se positivamente ao aumento das variáveis *proxy* para a política de dividendos – exceto quanto à liquidez, para a qual a associação foi negativa. A alta correlação entre os dividendos pagos e lucro líquido e ativo total demonstraram que aquela é melhor explicada por estas variáveis que pelas demais variáveis *proxy* do desempenho econômico-financeiro.

Assim, observou-se a possível tendência de as empresas distribuírem dividendos independentemente da liquidez, o que vai ao encontro do teorizado por Lintner (1956) sobre a resistência das companhias em reduzir o pagamento aos sócios mesmo quando os resultados não são adequados. A partir dos resultados obtidos em relação ao ROE, observou-se que as empresas analisadas aumentam a distribuição de dividendos à medida em que esse indicador cresce. Haja vista que níveis altos de ROE são indicativos para boas oportunidades de investimento, a distribuição dos resultados entre os acionistas ao invés do investimento na companhia demonstra também a relevância dos dividendos, não se descartando a possibilidade de as empresas conseguirem pagá-los e, ainda assim, manter saldos suficientes para o financiamento necessário ao seu crescimento. Esses resultados, associados à correlação positiva das variáveis relacionadas ao lucro, corroboraram a constatação de que para as empresas do estado de Minas Gerais, e no período analisado, houve relevância da política de dividendos em relação aos lucros, o que contrariaria a teoria de Miller & Modigliani (1961) quanto à irrelevância dos dividendos.

Este estudo contribuiu para a geração de informações relevantes ao entendimento do setor econômico da região analisada, bem como dos aspectos relacionados ao seu desempenho. A compreensão da existência de características locais e regionais influenciadoras dos mercados permite a formação de estruturas econômicas e culturais que possibilitam abrir caminhos que levem a um desenvolvimento mais competitivo e integrador.

A relevância econômica da região analisada – o estado de Minas Gerais – contraposta ao baixo número de companhias de capital aberto nela sediadas, em comparação ao estado de São Paulo, mostra um potencial de desenvolvimento que necessita ser explorado. A compreensão de fatores motrizes desse processo, como as razões que influenciam as decisões dos investidores, são úteis às companhias, aos governos e aos próprios investidores. Assim, esta pesquisa forneceu informações que auxiliam em alguns dos aspectos dessa necessária compreensão. Ademais, esta pesquisa gerou contribuições teóricas que poderão subsidiar estudos futuros relacionados ao mercado de capitais sob uma ótica regional, visto que alguns dos resultados foram contrários a estudos anteriores que analisaram o mercado brasileiro como um todo, como Forti et al. (2015) e Leite et al. (2017).

Em períodos de recessão ou estagnação econômica, os resultados alcançados neste estudo levam a novos questionamentos. Em que se baseia a decisão por distribuir dividendos em detrimento da reaplicação dos recursos na companhia? Uma possível justificativa seria a falta de oportunidades de crescimento ou a retração do mercado, sem, contudo, excluir-se a possibilidade de o perfil dos investidores direcionar as decisões pela distribuição dos lucros.

Além desses questionamentos, sugere-se para pesquisas futuras a inclusão de outras variáveis ao modelo, além da aplicação de outros métodos estatísticos que possibilitem a comparação dos resultados. Um ponto interessante seria analisar a significância da previsão dos lucros futuros, tal qual Jabbouri (2016), para identificar a estabilidade da política de dividendos em relação à lucratividade. Destaca-se também a relevância de se analisar as empresas por estado, o que permitirá a identificação de possíveis características regionais influenciadoras do desempenho e das decisões das companhias. Outro ponto a ser considerado é a seleção das empresas com base nas regiões em que desenvolvem suas operações ou que exercem influência.

REFERÊNCIAS

- Abreu, J. F., & Gulamhussen, M. A. (2013). Dividend payouts: Evidence from U.S. bank holding companies in the context of the financial crisis. *Journal of Corporate Finance*, 22, 54–65. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2013.04.001>
- Almeida, L. A., Pereira, E., & Tavares, F. (2015). Determinantes da Política de Dividendos: Evidência de Portugal. *Review of Business Management*, 17(54), 701–719. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v17i54.1943>
- Alzomaia, T. S. F., & Al-Khadhiri, A. (2013). Determination of Dividend Policy: The Evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Business and Social Science*, 4(1).

- Assaf Neto, A. (2010). *Finanças Corporativas e Valor* (5o ed). São Paulo: Atlas.
- Baker, M., & Wurgler, J. (2004). A Catering Theory of Dividends. *The Journal of Finance*, 59(3), 1125–1165. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2004.00658.x>
- Benavides, J., Berggrun, L., & Perafan, H. (2016). Dividend payout policies: Evidence from Latin America. *Finance Research Letters*, 17, 197–210. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.03.012>
- Benjamin, S. J., Mohamed, Z. B., & Marathamuthu, M. S. (2018). DuPont analysis and dividend policy: Empirical evidence from Malaysia. *Pacific Accounting Review*, 30, 52–72. <https://doi.org/10.1108/par-05-2015-0019>
- Brasil. (1976). Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404compilada.htm. Acesso em 31 de julho de 2019.
- Brasil. (1995). Lei no 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19249.htm. Acesso em 31 de julho de 2019.
- Das, S. (2017). Firm characteristics and dividend policy in India. *Transnational Corporations Review*, 9(3), 190–200. <https://doi.org/10.1080/19186444.2017.1362862>
- Denis, D. J., & Osobov, I. (2008). Why do firms pay dividends? International evidence on the determinants of dividend policy. *Journal of Financial Economics*, 89(1), 62–82.
- Doutriaux, J., & Crener, M. A. (1982). Which statistical test does one use for survey research? *Managerial and Decision Economics*, 3(2), 99–111.
- Fama, E. F., & French, K. R. (2001). Disappearing dividends: Changing firm characteristics or lower propensity to pay? *Journal of Financial Economics*, 60(1), 3–43. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(01\)00038-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(01)00038-1)
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2017). *Manual de Análise de Dados: Estatística e Modelagem Multivariada Com Excel, Spss e Stata* (1ª ed). Rio de Janeiro: Elsevier.
- Fonteles, I. V., Júnior, C. A. P., Vasconcelos, A. C. de, & Luca, M. M. D. (2013). Política de Dividendos das Empresas Participantes do Índice Dividendos da BM&FBovespa. *Contabilidade Vista & Revista*, 23(3), 173–204.
- Forti, C. A. B., Peixoto, F. M., & Alves, D. L. (2015). Fatores Determinantes do Pagamento de Dividendos no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(68), 167–180. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201512260>
- França, L. M., Mantovaneli Júnior, O., & Sampaio, C. A. C. (2012). Governança para a territorialidade e sustentabilidade: A construção do senso de regionalidade. *Saúde e Sociedade*, 21, 111–127.
- Gordon, M. J., & Shapiro, E. (1956). Capital Equipment Analysis: The Required Rate of Profit. *Management Science*, 3(1), 102–110. <https://doi.org/10.1287/mnsc.3.1.102>
- Gugler, K. (2003). Corporate governance, dividend payout policy, and the interrelation between dividends, R&D, and capital investment. *Journal of Banking & Finance*, 27(7), 1297–1321. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(02\)00258-3](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00258-3)
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2019). Brasil em Síntese—Minas Gerais. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/mg/pesquisa/10060/60147?Localidade=0&indicador=60154&tipo=ranking&ano=2016>. Acesso em 31 de julho de 2019.
- Ismail, S., & Yusof, Y. (2016). Determinants of dividend policy of public listed companies in Malaysia. *Review of International Business and Strategy*, 26(1), 88–99. <https://doi.org/10.1108/RIBS-02-2014-0030>
- Jaara, B., Alashhab, H., & Jaara, O. O. (2018). The Determinants of Dividend Policy for Non-financial. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(2), 198–209.
- Jabbouri, I. (2016). Determinants of corporate dividend policy in emerging markets: Evidence from MENA stock markets. *Research in International Business and Finance*, 37, 283–298. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2016.01.018>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jussila, I., Kotonen, U., & Tuominen, P. (2007). Customer-owned Firms and the Concept of Regional Responsibility: Qualitative Evidence from Finnish Co-operatives. *Social Responsibility Journal*, 3(3), 35–43. <https://doi.org/10.1108/17471110710835563>
- Kaźmierska-Jóźwiak, B. (2015). Determinants of Dividend Policy: Evidence from Polish Listed Companies. *Procedia Economics and Finance*, 23, 473–477. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00490-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00490-6)
- Leite, M., Bambino, A. C., & Hein, N. (2017). Relação entre Política de Dividendos e Desempenho Econômico Financeiro em Empresas Brasileiras e Chilenas. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 7(1), 205–221. <https://doi.org/10.18028/2238-5320/rgfc.v7n1p205-221>
- Lintner, J. (1956). Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes. *The American Economic Review*, 46(2), 97–113.
- Martins, E. (org.). (2006). *Avaliação de Empresas: Da Mensuração Contábil À Econômica* (1ª ed). São Paulo: Atlas.
- Miller, M. H., & Modigliani, F. (1961). Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares. *The Journal of Business*, 34(4), 411–433.
- Miller, M. H., & Rock, K. (1985). Dividend Policy under Asymmetric Information. *The Journal of Finance*, 40(4), 1031–1051. <https://doi.org/10.2307/2328393>

- Nogueira, K. B. L., & Gaio, L. E. (2014). Impacto da crise dos subprime nas empresas da BM&FBovespa: Uma análise fundamentalista. *Nucleus*, 11(2), 341–351.
- Oliveira, S. O. (2003). Desenvolvimento local e organização sócio-espacial. *Interações (Campo Grande)*, 4(6), 47–53.
- Portal da Indústria. (2018). Perfil dos Estados. Disponível em: <http://perfilestados.portaldaindustria.com.br/estado/mg>>. Acesso em 31 de julho de 2019.
- Rabelo, G. B., Ponte, V. M. R., Junior, D. B. C. V., & Domingos, S. R. M. (2017). A distribuição de dividendos como ferramenta sinalizadora de Desempenho futuro nas companhias listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Universo Contábil*, 13(3), 162–182.
- Santos, C. (2010). *Estatística Descritiva—Manual de Auto-aprendizagem* (2o ed). Disponível em: <http://www.silabo.pt/livros.asp?num=309>. Acesso em 31 de julho de 2019.
- Selltiz, C. (1960). *Métodos de pesquisa nas relações sociais*. (1ª ed.). São Paulo: EPU.
- Silva, R. L. M., Nardi, P. C. C., & Tonani, R. (2016). A relevância do dividendo adicional proposto. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(29), 179–202.

EFEITO DA MOTIVAÇÃO DOS ACADÊMICOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS SOBRE AS ESTRATÉGIAS DE APRENDIZAGEM ADOTADAS POR ELES: ESTUDAR OU COMPREENDER?

STUDY OR UNDERSTAND? THE EFFECT OF THE ACADEMIC MOTIVATION OF ACCOUNTING SCIENCES ON THE LEARNING STRATEGIES ADOPTED BY THEM

“O artigo foi aprovado e apresentado no ENANPAD 2018, realizado de 03/10 a 06/10 de 2018, em Curitiba”

Resumo

Os níveis motivacionais dos alunos é um assunto tratado com afinco no contexto educacional, tanto como elemento de reflexão na forma de ensinar, como no modo de aprender. A Teoria da Autodeterminação defende que o nível de motivação dos acadêmicos produz efeitos no emprego de estratégias de aprendizagem. Assim, esse estudo verificou o efeito da motivação sobre as estratégias de estudo adotadas pelos acadêmicos de Ciências Contábeis. Realizou-se uma *survey* com 106 acadêmicos de uma universidade pública do Paraná. Na análise dos dados empregou-se a técnica de análise fatorial e regressão múltipla. Os achados confirmam o efeito da motivação na forma de estudar. Observou-se que as motivações de ordem intrínseca se relacionaram positivamente a dedicação e a adoção de estratégias de estudo aprofundadas. Adicionalmente, confirmou-se também que o emprego de estratégias de estudos operacionais é estimulado por pressões/motivações externas. Os achados contribuem significativamente para a compreensão dos diversos estímulos que atuam sobre a forma de aprendizagem adotada pelos discentes ao longo de sua vida acadêmica. Além disso, estimula a compreensão social do comportamento dos discentes no processo de ensino e aprendizagem dos estudantes ao oferecer conhecimento sobre a sua motivação.

Palavras-chave: Motivação. Estratégia de aprendizagem. Teoria da Autodeterminação. Acadêmicos de Ciências Contábeis.

Abstract

The motivational levels of the students is a subject dealt with hard in the educational context, as much as reflection element in the way of teaching, as in the way of learning. The Self-Determination Theory argues that the motivation level of academics produces effects on the use of learning strategies. Thus, this study verified the effect of motivation on the study strategies adopted by accounting students. A survey was conducted with 106 students from a public university in Paraná. In the data analysis we used the technique of factor analysis and multiple regression. The findings confirm the effect of motivation on the way we study. The intrinsic motivations were positively related to the dedication and adoption of in-depth study strategies. Additionally, it was also confirmed that the use of operational study strategies is stimulated by external pressures / motivations. The findings contribute significantly to the understanding of the various stimuli that act on the form of learning adopted by students throughout their academic life. In addition, it stimulates the social understanding of student behavior in the teaching and learning process of students by providing knowledge about their motivation.

Keywords: Motivation. Learning strategy. Self-Determination Theory. Academics of Accounting Sciences.

Franciele do Prado Daciê

Doutoranda em Administração pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Especialista em Controladoria e Finanças pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Docente na Universidade Estadual de Maringá (UEM). Contato: Rua Dom Pedro II, 598, zona 01, Cianorte, PR, CEP 87.200-055. E-mail: frandacia@gmail.com.

Marciele Anzilago

Doutora em contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Mestre em contabilidade pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Estadual do Mato Grosso do Sul (UEMS). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal do Mato Grosso do Sul (UFMS). Contato: Av. Rosilene, R. Eugenia Oliveira Lima, 64 - Bairro Universitário, Nova Andradina - MS, 79750-000, telefone (67) 3449-0500. Email: marcianzilago@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

A constante exigência de interpretação e reflexão diante da sociedade, mostra que a educação é fundamental para aumentar o nível da capacidade de agir dos indivíduos (Leal, Miranda & Carmo, 2013). A educação institucionalizada por meio do ensino é a forma mais apropriada para formar um indivíduo na constituição da sua opinião, no contato com questões que estimulem o raciocínio crítico, criatividade e estímulo ao aprendizado (Leal, Miranda & Carmo, 2013). Desse modo, o ensino superior, ambiente no qual ocorre a transmissão da experiência cultural e científica, torna-se um dos principais provedores do desenvolvimento econômico (Ferreira, 2009).

Acredita-se que a motivação dos alunos é um problema evidente no contexto educacional. Bzuneck (2005) observa que, de modo geral, os alunos ao final do ensino médio escolhem um curso superior por afinidade com a profissão, por influência dos pais ou, até mesmo por falta de opção. Ao entrar na universidade, os acadêmicos criam expectativas de que as disciplinas dos cursos contribuirão significativamente para sua formação, e passam a designar aos professores a função de demonstrar como será essa contribuição (Bzuneck, 2005). No entanto, a literatura expõe que o progresso nas séries escolares é seguido por um declínio motivacional (Harter, 1981), ou seja, no início do curso existe uma maior motivação dos alunos em relação ao final dele (Oliveira *et al.*, 2010).

O termo motivação, quando empregado ao contexto acadêmico, vincula-se ao estímulo, entusiasmo, interesse, vontade e prontidão ao estudo. Além disso, evidências apontam a existência de um relacionamento positivo entre aprendizagem e motivação dos estudantes (Boruchovitch & Bzuneck, 2004). Nesse sentido, acredita-se que a motivação é indispensável para que os alunos se sintam empolgados a estudar, obtenham bons resultados, realizem-se academicamente e atinjam a satisfação em suas vidas (Lens, Matos & Vansteenkiste, 2008).

Nesse aspecto, segundo a Teoria da Autodeterminação, a motivação pode ser oriunda de ordens intrínseca, extrínseca ou de desmotivação e, produz um efeito significativo no processo de ensino-aprendizagem dos estudantes (Deci & Ryan, 1985; Ryan & Deci, 2000b; Guimarães & Bzuneck, 2008). Acredita-se que os tipos motivacionais podem exercer relações com as estratégias de aprendizagem adotadas pelos acadêmicos. Desse modo, a questão que motiva este estudo é: Qual o efeito da motivação dos acadêmicos de Ciências Contábeis sobre suas estratégias de aprendizagem?

Desse modo, esse estudo objetiva verificar o efeito da motivação sobre as estratégias de aprendizagem adotadas pelos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis. Embora foram encontradas pesquisas internacionais que verificam a motivação e o nível estratégia de aprendizado (Vansteenkiste *et al.*, 2004a; Vansteenkiste *et al.*, 2005; Kusurkar *et al.*, 2012; Munshi, Al-Rukban & Al-Hoqail, 2012), uma lacuna foi observada quanto a análise das variáveis propostas em cenário brasileiro.

Sob a perspectiva da Teoria da Autodeterminação, estudos mostram que o tipo de motivação do indivíduo - intrínseca, extrínseca, desmotivação - pode afetar o desempenho, a criatividade e a autodeterminação em suas atividades (Deci & Ryan 1991; Ryan & Deci, 2000a; 2000b; Gagné & Deci, 2005). Estímulos de ordem interna (intrínsecos) tendem a estimular proativamente as ações, enquanto aqueles derivados externamente relacionam a comportamentos mais reservados e negativos (Ryan & Deci, 2000a; 2000b; Vansteenkiste *et al.*, 2004a; Kusurkar *et al.*, 2012). Nessa perspectiva, pesquisas brasileiras delimitam-se a avaliar os níveis de motivação entre disciplinas, entre períodos do curso e entre cursos com diferentes modelos de gestão (Guimarães *et al.*, 2002; Oliveira *et al.*, 2010; Lopes *et al.*, 2015).

No entanto, esses estudos não apontam os efeitos que esses tipos motivacionais relacionam-se ao modo como os acadêmicos estudam/aprendem. Desse modo, este estudo avança em relação aos demais respaldados na Teoria da Autodeterminação, uma vez que analisa os efeitos que os tipos de motivação exercem sobre as estratégias de aprendizagem acadêmica. Portanto, entende-se que este estudo contribui no aspecto teórico sob a perspectiva acadêmica, mostrando como a motivação impacta na vida acadêmica dos estudantes, e permite uma compreensão social do comportamento dos discentes no processo de ensino e aprendizagem em cursos de nível superior. O trabalho também contribui no âmbito do processo de ensino e aprendizagem dos estudantes ao oferecer conhecimento sobre a motivação dos acadêmicos.

A próxima seção apresenta a fundamentação teórica, na qual discorre sobre a Teoria da Autodeterminação, as motivações existentes nos indivíduos e as relações entre estratégias de aprendizagem e motivação dos alunos. Esses elementos tornaram-se necessários para fundamentar as hipóteses do estudo. A seção 3, por sua vez, apresentou os procedimentos metodológicos, ou seja, a amostra estudada, os métodos e análises aplicadas para atingir o objetivo do estudo. A seção 4 apresenta os resultados da pesquisa e discussões acerca deles. Por fim, a seção 5 consiste nas considerações finais do estudo.

2 .REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Teoria da Autodeterminação

A motivação é entendida como o sentimento que move um indivíduo, que o põe em ação ou o faz mudar de curso. Ela pode manifestar-se de forma diferente em cada um, levando-o a persistir de forma mais ou menos intensa na realização de uma tarefa (Boruchovitch & Bzuneck, 2004). Deci e Ryan (1985), ancorados nos estudos de White (1975) e DeCharms (1984), propuseram a chamada Teoria da Autodeterminação a fim de analisar os comportamentos dos indivíduos conforme o estímulo. A mesma defende que todo ser humano é dotado de uma capacidade natural para obter o desenvolvimento saudável e a auto regulação, e que desde o nascimento as pessoas envolvem-se em

atividades que lhes permitam a satisfação de três necessidades psicológicas básicas: a competência, a autonomia e o vínculo (Ryan & Deci, 2000a).

Seminalmente, a motivação era discutida somente como um construto unitário que oscilava na variável intensidade (muito motivado ou pouco motivado) (Deci & Ryan, 1985). No entanto, a partir da década de 90, as investigações empíricas aprimoraram a variável, explorando-a a partir da qualidade e tipos de motivação, ou ainda, os objetivos que levam o indivíduo a tomar determinada decisão. As discussões passam então a fazer distinção entre a motivação intrínseca e extrínseca (Deci & Ryan, 1991; Ryan & Deci, 2000a; 2000b). Posteriormente, Gagné e Deci (2005) avançam propondo uma linha contínua de autodeterminação a partir de três grupos: (i) a desmotivação, (ii) a motivação intrínseca e (iii) a motivação extrínseca.

A desmotivação compreende a inexistência de pro atividade e interesse por parte do indivíduo (Boruchovitch & Bzuneck, 2004; Gagné & Deci, 2005; Guimarães & Bzuneck, 2008), a pessoa não apresenta intenção nem comportamento proativo, assim em tal situação, observa-se a falta de percepção de controle pessoal (Guimarães & Bzuneck, 2008). Assim apresenta-se a primeira hipótese do estudo, propondo que: H1a: A desmotivação influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H1b: A desmotivação influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial.

A motivação intrínseca, por sua vez, envolve a ação do indivíduo estimulada pelo interesse individual, derivada da satisfação espontânea ou prazer pela atividade (Boruchovitch & Bzuneck, 2004; Gagné & Deci, 2005; Guimarães & Bzuneck, 2008). Nela a pessoa tem interesse e prazer na realização da tarefa, sendo a atividade vista como um fim em si mesma (Guimarães & Bzuneck, 2008). Assim, espera-se que essa motivação influencie na estratégia de estudo; fato que leva a propor que: H2a: A motivação intrínseca influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H2b: A motivação intrínseca influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial.

Na motivação extrínseca, por sua vez, a atividade é um instrumental para atingir eventos externos desejáveis, recompensas tangíveis, ou ainda, esquivar-se de situações indesejáveis. A satisfação, nesse caso, é consequência de contingências/regulações externas de sua conduta. Nessa categoria, os níveis de motivação externa são definidos como regulação introjetada, identificada e integrada (Boruchovitch & Bzuneck, 2004; Gagné & Deci, 2005; Guimarães & Bzuneck, 2008).

Um regulamento aceito pela pessoa, mas que não condiz com seus princípios pessoais é denominado como introjetado. Nesse tipo de regulação, a condição é interna a pessoa, mas é relativamente controlada por meio de uma motivação extrínseca, levando-o a agir a fim de garantir sentimentos como dignidade, ego, autoestima e evitar a culpa ou vergonha (DeCharms, 1984). Dessa forma, a terceira hipótese formulada para o estudo é: H3a: A motivação introjetada influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H3b: A motivação introjetada influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial.

A regulação identificada é entendida como um tipo de motivação extrínseca internalizada, que ocorre quando o valor do comportamento é reconhecido como pessoalmente valioso. Nesse caso, os indivíduos sentem maior liberdade e vontade em envolver-se na atividade, uma vez que há a relevância pessoal e o comportamento reflete em um bem estar em si mesmo. Pesquisas empíricas que discutem a regulação identificada por vezes atrelam essa variável a motivação intrínseca para compreender a motivação autônoma (Vansteenkiste, Lens, De Witte, De Witte & Deci, 2004b). A regulação identificada é mais autônoma do que as demais, visto que, já possui interiorização, mesmo que a razão para fazer alguma coisa seja de origem externa, essa motivação do indivíduo é instrumental (Guimarães & Bzuneck, 2008). Assim espera-se que: H4a: A motivação identificada influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H4b: A motivação identificada influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial.

Por fim, na regulação integrada as pessoas têm o pleno senso de que o comportamento é parte integrante de quem eles são, que ele emana o senso de si mesmo e, portanto, é autodeterminado. Esse tipo de motivação representa a forma de motivação extrínseca mais avançada pois compartilha algumas qualidades da motivação intrínseca. Embora presente a característica de autonomia, a regulamentação integrada ainda é considerada como externa, pois a motivação não surge internamente no interesse pessoal da atividade, mas pela significância que a atividade possui para atingir objetivos pessoais (Gagné & Deci, 2005). Possui uma coerência entre o comportamento, os objetivos e valores do indivíduo, é uma motivação extrínseca mais autônoma, mesmo que o foco ainda pareia nos benefícios pessoais originados da realização da atividade (Guimarães & Bzuneck, 2008). Assim, propõe-se que: H5a: A motivação integrada influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H5b: A motivação integrada influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial.

De modo geral, as regulações externas estimulam um comportamento guiado por contingências diante da promessa de uma recompensa ou ameaça de uma punição (Guimarães & Bzuneck, 2008). Assim, acredita-se que existem diversos outros elementos que compõem estímulos externos à motivação (Guimarães & Bzuneck, 2008). Portanto, propõe-se que: H6a: A regulação externa por frequência as aulas influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H6b: A regulação externa por frequência as aulas influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial; H7a: A regulação externa por recompensas sociais influencia negativamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento aprofundado; H7b: A regulação externa por recompensas sociais influencia positivamente a adoção da estratégia de estudo relativa a aquisição de conhecimento superficial.

Na perspectiva educacional, os princípios dessa teoria são aplicados na observação de como manifestações de motivação podem afetar de diversas formas o processo de ensino-aprendizagem (Leal *et al.*, 2013). Acredita-se que as interações no contexto social existentes em sala de aula poderiam atuar frustrando ou satisfazendo total ou parcialmente os anseios individuais, tornando a motivação autônoma um sentimento contingente (Ryan & Deci, 2000a; 2000b; Reeve, Deci & Ryan, 2004; Hagger, Chatzisarantis & Harris, 2006).

Estudos empíricos relacionam também melhores resultados em termos de aprendizagem, desempenho e criatividade a partir da existência de motivação intrínseca no indivíduo. A motivação extrínseca, menos elaborada, comumente contraposta à motivação intrínseca, foi associada a efeitos mais reservados sobre os comportamentos (Ryan & Deci, 2000a; 2000b; Vansteenkiste *et al.*, 2004a; Kolb & Kolb, 2005; Ferreira, 2009; Kusrkar *et al.*, 2012; Carmo, 2014). Além desses aspectos, sabe-se que a qualidade da motivação de uma pessoa para realização de determinada tarefa também pode diferenciar-se entre níveis de autodeterminação (Deci & Ryan 1991; Ryan & Deci, 2000a).

Convém ressaltar que as motivações são individuais e orientadas por situações que dão subsídios a necessidades psicológicas, que consequentemente determinam os esforços a serem realizados (Sobral, 2003). Diante desse contexto, surge então o interesse em compreender os elementos que levam o aluno a querer fazer algo e a intensidade a ser aplicada para realizar tal tarefa, uma vez que acredita-se que o seu tipo motivação pode atuar na modalidade de estratégia adotada no estudo. Esta relação será discutida na próxima seção.

2.2 Relações entre estratégias de aprendizagem e motivação dos alunos

Alunos se deparam diariamente com diversos momentos de crescimento, tanto de natureza técnico-profissional, como de desenvolvimento individual enquanto ser humano e agente transformador. No ambiente educacional, as estratégias de ensino-aprendizagem são compreendidas como o caminho que os alunos adotam para alcançar objetivos fixados (Morin, 2004). As mesmas referem-se ao modo ou estilo como os alunos estudam um conteúdo, seja ele a fim de compreender sua essência ou somente decorá-lo (Biggs, Kember & Leung, 2001). Kolb e Kolb (2005) relatam que, sendo o processo de aprendizado o *feedback* de experiências, espera-se que o ambiente educacional desenvolva a compreensão não apenas do “como fazer”, mas também do “por que fazer”. Assim, os alunos não estariam limitados a decorar as respostas ou gravar o assunto somente com a finalidade de ser aprovado nas avaliações (conhecimento superficial/instrumental), mas entender os objetivos reais de um conteúdo ou de compreender seus princípios subjacentes (conhecimento aprofundado) (Wanous, Procter & Murshid, 2009; Munshi *et al.*, 2012).

Respalado na Teoria da Autodeterminação, Deci e Ryan (1985) defendem que um comportamento intrinsecamente motivado é o protótipo de atividades autodeterminadas, uma vez que os interesses dos indivíduos são motivados por uma cadeia autossustentável. Quando intrinsecamente estimuladas, as pessoas se envolvem em uma tarefa com a finalidade de compreensão da causa, e não somente com objetivo de obter um resultado específico. Nesse caso, o aluno molda-se a fim de maximizar o significado no conteúdo apresentado (Biggs *et al.*, 2001). Além disso, a motivação, quando de origem autônoma ou voluntária, atua significativamente em um melhor aprendizado e maior bem-estar (Ryan & Deci, 2000a). Em contrapartida, comportamentos extrinsecamente motivados são realizados a fim de atingir um fim instrumental (Ryan & Deci, 2000a), e o discente assimila o assunto para fins de memorização de fatos (Biggs *et al.*, 2001).

No Brasil, a Teoria da Autodeterminação é aplicada na análise de diferentes variáveis, dentre elas, nos níveis de motivação entre disciplinas (Guimarães *et al.*, 2002), nos diferentes períodos de um curso (Oliveira *et al.*, 2010), no mapeamento de diferentes motivações no curso (Leal, Miranda & Carmo, 2013), como também entre instituições com diferentes modelos de gestão (Lopes *et al.*, 2015). Pesquisas internacionais avançam utilizando a teoria para documentar relações entre a motivação e o nível estratégia de aprendizado (mais aprofundada ou superficial/instrumental) (Vansteenkiste *et al.*, 2004a; Vansteenkiste *et al.*, 2005; Kusrkar *et al.*, 2012; Munshi, *et al.*, 2012).

Guimarães *et al.* (2002) mostraram que existem diferenças significativas em relação as variáveis sociais demográficas, como sexo e o tipo de motivação. Oliveira *et al.* (2010), não conseguiram diagnosticar um momento de transição entre níveis de motivação extrínseca e motivação intrínseca em função do grau de maturidade dos acadêmicos de Ciências Contábeis. Leal, Miranda e Carmo (2013) observaram que alunos dos últimos anos do curso apresentaram maiores índices das modalidades de motivação introjetada, externa e de desmotivação. Já Lopes *et al.* (2015), ao investigar divergências nos níveis de motivação entre os alunos de universidades públicas e privadas, não observaram diferenças na análise da categoria.

Internacionalmente, Vansteenkiste *et al.* (2004a) analisaram as relações entre os objetivos intrínsecos e extrínsecos, os níveis de aprendizagem autônoma e controlada, o desempenho e a persistência nos estudos. Os achados confirmaram que as motivações produziram efeitos na profundidade de processamento da aprendizagem, no desempenho e na persistência. Vansteenkiste *et al.* (2005) mostraram que a motivação autônoma influencia positivamente diversas variáveis, dentre elas, as estratégias de aprendizagem, o sucesso acadêmico, o processamento da informação, a concentração, o gerenciamento do tempo e o bem-estar dos estudantes. Por outro lado, as motivações de ordem controlada foram associadas a maiores taxas de abandono escolar, menores atitudes de aprendizagem adaptativa e a indisposição ao estudo.

Munshi *et al.* (2012) mostrou que alunos orientados por uma estratégia de aprendizado instrumental possuem motivações externas, enquanto aqueles que optam por um conhecimento aprofundado apresentam motivações internas. Kusrkar *et al.* (2012) encontraram que a motivação autônoma afeta positivamente na dedicação e na adoção de uma boa estratégia de estudo. Além disso, foi observado também um efeito positivo das variáveis no desempenho acadêmico.

A pesquisa adiciona a esse contexto resultados significativos na análise das motivações para grupo de homens (maior motivação controlada) e de mulheres (maior motivação autônoma). A partir dessas considerações, entende-se que o presente estudo, ao propor a análise dessas relações em cenário nacional, pode proporcionar significativas contribuições para compreensão do ambiente de aprendizagem. A próxima seção destina-se a esclarecer os procedimentos aplicados para atingir o objetivo de verificar os efeitos existentes entre as variáveis apresentadas.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo adota uma abordagem descritiva de caráter quantitativo por meio de uma *survey*. A população compreendeu 135 alunos do curso de Ciências Contábeis de uma universidade pública do Paraná. A seleção da amostra ocorreu por acessibilidade (um câmpus da universidade). Os dados foram coletados por meio de um questionário aplicado presencialmente em sala de aula, mediante agendamento e autorização do coordenador do curso.

O instrumento de pesquisa foi estruturado em três blocos: (i) dados demográficos, (ii) motivação, e, (iii) estratégia de estudo. A escala empregada foi do tipo *likert*. O construto motivação composto por 29 assertivas, foi adaptado do estudo de Guimarães e Bzuneck (2008). Já as estratégias de estudo, foram operacionalizadas a partir de Biggs *et al.* (2001), Kusurkar *et al.* (2012) e Genc e Tinmaz (2013), perfazendo 20 assertivas. A coleta foi realizada no mês de dezembro de 2017. Foram obtidas 106 respostas válidas, correspondente a 78% da população estudada. Na Figura 1, apresentam-se os construtos que nortearam a pesquisa.

Figura 1. Constructos da pesquisa

Construto	Variáveis	Fonte
Motivação	Desmotivação	Guimarães e Bzuneck (2008)
	Regulação integrada	
	Regulação externa por frequência às aulas	
	Regulação introjetada	
	Regulação externa por recompensas sociais	
	Regulação Identificada	
	Motivação Intrínseca	
Estratégia de estudo	Conhecimento compreensível/ aprofundado	Biggs et al. (2001), Kusurkar et al. (2012), Genc e Tinmaz (2013)
	Conhecimento instrumental/superficial	

Fonte: elaborado pelos autores

Na Figura 1 mostra-se que o estudo fundamenta-se em dois construtos. A motivação respaldada na Teoria da Autodeterminação e subdivide-se em sete elementos: desmotivação, regulação integrada, regulação externa por frequência às aulas, regulação introjetada, regulação externa por recompensas sociais, regulação identificada e motivação intrínseca, conforme abordado em Guimarães e Bzuneck (2008). O construto estratégia de aprendizagem, por sua vez, divide-se em dois itens: conhecimento compreensível ou aprofundado e conhecimento instrumental ou superficial. O instrumento procede do Questionário do Processo de Estudo (R-SPQ-2F), desenvolvido em Biggs *et al.* (2001) e posteriormente abordado em Kusurkar *et al.* (2012) e Genc e Tinmaz (2013), ao qual tem por finalidade verificar se os alunos compreendem os problemas subjacentes ao conteúdo ou se preferem reconhecer somente os pontos-chave.

Diante do objetivo de verificar se a motivação dos alunos influencia nas estratégias de estudo adotadas na aprendizagem acadêmica, foram testadas as sete hipóteses formuladas e segmentadas em “a” e “b” (ao total, catorze). Para a análise dos dados e teste das hipóteses empregou-se a técnica de análise fatorial de modo a reduzir as variáveis em fatores e, com os dados da análise fatorial, realizou-se a estatística descritiva. O teste de *Alpha de Cronbach* foi analisado a fim de verificar a confiabilidade dos fatores. Para o teste de hipóteses e análise das relações entre a motivação do acadêmicos e as estratégias de aprendizagem, empregou-se a técnica de regressão múltipla por meio do *software SPSS*. Segundo Hair Jr. *et al.* (2009), esse tipo de análise permite avaliar o comportamento de uma variável dependente a partir do comportamento de uma ou mais variáveis independentes. Além disso, dois modelos foram testados nesse estudo, um deles aplicando como variável dependente o fator relativo as estratégias de conhecimento aprofundado, e o outro a partir das estratégias de conhecimento superficial. Sendo assim, as variáveis são categorizadas conforme Figura 2.

Figura 2. Enquadramento das variáveis nos modelos de regressão

Variável/fator	Comportamento da variável	Modelo de enquadramento
Desmotivação	Variável independente	Modelo 1 e 2
Regulação Integrada		
Regulação Externa por frequência às aulas		
Regulação Introjetada		
Regulação Externa por recompensas sociais		
Regulação Identificada		
Motivação Intrínseca	Variável dependente	Modelo 1
Conhecimento compreensível/aprofundado		Modelo 1
Conhecimento instrumental/superficial		Modelo 2

Fonte: elaborado pelos autores

A validação dos modelos de regressão contou com a verificação dos testes: i) *White* para verificar a homocedasticidade dos dados, ii) fator de inflação de variância (VIF) para verificação de presença de multicolineariedade entre as variáveis independentes, iii) *Durbin Watson* para descartar a hipótese de presença de correlação entre os resíduos, iv) *RESET de Ramsey* para identificar possíveis erros de especificação na forma funcional de um modelo de regressão, e v) coeficiente de determinação (R^2) para avaliar o poder explicativo da modelagem (Hair Jr. *et al.*, 2009).

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A apresentação dos resultados desse estudo inicia-se com o perfil dos respondentes da pesquisa. Na Tabela 1, dispõe-se os dados demográficos dos participantes do estudo.

Tabela 1. Perfil dos respondentes

Gênero	Quantid.	Percentual	Idade	Quantid.	Percentual
Masculino	40	37,73%	17	2	1,88%
Feminino	66	62,27%	18	17	16,05%
Total	106	100%	19	18	17%
Período	Quantid.	Percentual	20	20	18,86%
1	37	34,90%	21	16	15,11%
2	27	25,47%	22	11	10,37%
3	29	27,35%	23	11	10,37%
4	13	12,28%	24	6	5,66%
Total	106	100%	26	2	1,88%
			28	2	1,88%
			39	1	0,94%
			Total	106	100%

Fonte: dados da pesquisa

Conforme Tabela 1, 62,27% dos respondentes correspondem ao sexo feminino, enquanto 37,73% são do sexo masculino. Nota-se também que os períodos com maior concentração de respondentes foram os anos iniciais, isto porque a instituição adota uma modalidade de retenção na oferta de disciplinas para alunos reprovados. Por exemplo, se este é reprovado em uma das disciplinas do primeiro ano, o mesmo fica retido neste período e sua carga horária é adaptada para cursar prioritariamente a disciplina em dependência, e nos dias vagos/restantes, desde que não haja conflito de

horário, as demais. Desse modo, os alunos matriculados no primeiro ano do curso representam 34,90% da amostra, seguidos do terceiro período com 27,35%, segundo período com 25,47% e último período, 12,28%. Em relação a idade dos respondentes, 87,76% deles tem sua idade concentrada entre 18 e 23 anos.

Após esta etapa, realizou-se a análise fatorial exploratória (AFE) pelo método de Análise de Componentes Principais e rotacionada pela Varimax, de modo a reduzir e agrupar os itens do construto motivação em fatores comuns a partir dos 29 itens da escala de Guimarães e Bzuneck (2008). De acordo com Fávero, Belfiore, Silva e Chan (2009), recomenda-se, como regra geral, que as pesquisas empreguem um número de observações (amostra) pelo menos cinco vezes maior que o número de variáveis investigadas. Nesse sentido, os 106 participantes dessa pesquisa atendem a esse pré-requisito para aplicação da AFE, uma vez que as observações são cinco vezes maior que as 21 variáveis (itens) levantadas no instrumento aplicado no estudo. Os resultados dos primeiros testes, apontaram que os itens Q3, Q5, Q6, Q7, Q10, Q11, Q18 e Q24 não atingiram carga fatorial mínima recomendada (0,50), sendo então, excluídos do agrupamento (Hair Jr. *et al.*, 2009). Após esse procedimento, a AFE agrupou 7 fatores por meio da combinação dos 21 itens remanescentes.

O resultado obtido no teste de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO), com valor de 0,720, mostrou adequação conceitual média da amostra à análise fatorial a partir da análise das inter correlações entre as variáveis. Neste indicador a obtenção de valores inferiores a 0,600 sugerem que a análise fatorial não é satisfatória, haja vista a existência de uma correlação fraca entre as variáveis (Fávero *et al.*, 2009). O teste de esfericidade *Bartlett* indicou também significância geral das correlações, cujo valor obtido foi de 12,246, $df=15$ e $p=0,000$ (Hair Jr. *et al.*, 2009). Uma vez confirmada a adequação dos agrupamentos realizados, na Tabela 2 apresenta-se os fatores apurados para os itens do questionário.

Tabela 2. Análise fatorial exploratória (Varimax)

Itens questionário	Desmotivação	Regulação Integrada	Regulação externa por frequência as aulas	Regulação introjetada	Regulação externa por recompensas sociais	Regulação Identificada	Motivação intrínseca	Conhecimento aprofundado	Conhecimento superficial
Q1. Sinceramente, eu não sei por que venho à universidade;	0,573								
Q9. Eu já tive boas razões para vir à universidade, mas agora, tenho dúvidas sobre continuar;	0,573								
Q14. Venho à universidade porque o acesso ao conhecimento se dá na universidade;		0,605							
Q23. Venho à universidade porque estudar amplia horizontes;		0,605							
Q2. Venho à universidade porque a frequência é obrigatória;			0,634						
Q22. Acredito que, caso a frequência não fosse obrigatória, poucos alunos assistiriam às aulas;			0,634						
Q8. Venho à universidade pois acredito que é o mínimo que esperam de mim;				0,635					
Q16. Venho à universidade porque quero mostrar a mim mesmo que posso ser bem-sucedido nos meus estudos;				0,542					
Q17. Venho à universidade porque quando eu sou bem-sucedido, me sinto também importante;				0,543					
Q20. Venho à universidade porque quero evitar que as pessoas me vejam como um(a) aluno(a) relapso(a);				0,623					

Itens questionário	Desmotivação	Regulação Integrada	Regulação externa por frequência as aulas	Regulação introjetada	Regulação externa por recompensas sociais	Regulação Identificada	Motivação intrínseca	Conhecimento aprofundado	Conhecimento superficial
Q25. Venho à universidade porque enquanto estiver estudando não preciso trabalhar;					0,630				
Q26. Ver meus amigos é o principal motivo pelo qual venho à universidade;					0,630				
Q19. Venho à universidade porque acredito que a cobrança de presença é necessária para que os alunos levem o curso a sério e venham para as aulas;						0,674			
Q21. Venho à universidade porque a frequência nas aulas é necessária para a aprendizagem;						0,674			
Q4. Venho à universidade pelo prazer que tenho em me envolver em debates/conversas com professores interessantes;							0,612		
Q13. Venho à universidade porque para mim a universidade é um prazer;							0,612		
Q1. Eu acho que estudar me dá um sentimento de profunda satisfação pessoal;								0,555	
Q2. Eu preciso ter muita dedicação em uma disciplina para que eu possa formar minhas próprias conclusões antes de eu estar satisfeito;								0,814	
Q6. Como acho a maioria dos novos tópicos interessantes, muitas vezes, gasto um tempo extra tentando aprender mais sobre o conteúdo/informações sobre eles;								0,790	
Q9. Eu acho que estudar tópicos acadêmicos pode ser, às vezes, tão interessante quanto um bom romance ou filme.								0,764	
Q10. Foco em tópicos/disciplinas importantes até que eu os compreenda completamente;								0,703	
Q13. Eu me esforço em meus estudos porque eu acho o conteúdo interessante;								0,777	
Q14. Passo muito do meu tempo buscando mais tópicos adicionais aos foram discutidos em aulas;								0,838	
Q18. Faço questão de ver as leituras sugeridas nas aulas;								0,663	
Q3. Meu objetivo é passar no curso fazendo o menor trabalho possível;									0,826

Itens questionário	Desmotivação	Regulação Integrada	Regulação externa por frequência as aulas	Regulação introjetada	Regulação externa por recompensas sociais	Regulação Identificada	Motivação intrínseca	Conhecimento aprofundado	Conhecimento superficial
Q4. Só estudo seriamente o que é dado na aula, não dou muita importância às atividades extracurriculares do curso;									0,794
Q7. Não acho meu curso muito interessante, por isso mantenho o meu trabalho/afazeres no mínimo possível;									0,536
Q8. Aprendo um conteúdo de cada vez, fixando o conteúdo por leitura e/ou exercícios até eu aprendê-las décor;									0,925
Q11. Acho que posso compreender a maioria dos temas cobrados nas avaliações utilizando esquemas de raciocínio ao invés de tentar compreender o sentido do conteúdo;									0,607
Q12. Em geral, restrinjo/limito o meu estudo ao que é especificamente definido, pois acredito não ser necessário obter informações extras;									0,785
Q15. Não acho útil estudar temas em profundidade. Isso confunde e desperdiça tempo, pois tudo que se precisa é um conhecido sintetizado em tópicos;									0,639
Q19. Não faço questão em aprender um conteúdo que não é provável que seja cobrado em prova									0,758
Eigenvalue	5,267	0,576	4,037	0,497	0,1758	0,931	1,592	2,872	2,800
Alfa de Cronbach	0,717	0,615	0,449	0,668	0,455	0,182	0,694	0,766	0,747

Fonte: dados da pesquisa

Na Tabela 2 apresenta-se a formação de 9 fatores a partir do instrumento de pesquisa. Eles são divididos em dois blocos, o primeiro deles de motivação (7 fatores) e o segundo para estratégia de pesquisa (2 fatores). O Bloco 1 contou com 21 itens que foram reduzidos em 7 fatores, os quais explicaram 61,55% da variação total dos dados. Todos os itens obtiveram cargas fatoriais aceitáveis, superiores a 0,50 (Hair Jr. *et al.*, 2009). Após a aplicação da análise fatorial exploratória, calculou-se a confiabilidade do questionário aplicado na pesquisa por meio do *Alpha de Cronbach*. Embora as escalas já tenham sido validadas por outros estudos, os dados mostraram que os *alfas* para os construtos (1) regulação externa por frequência as aulas, (2) externa por recompensas sociais e (3) regulação identificada não atingiram o mínimo aceitável de 0,60. Os demais fatores demonstraram-se bons para uma pesquisa exploratória (Hair Jr. *et al.*, 2009).

Os resultados expostos na Tabela 2 mostram que o fator 1, relativo a desmotivação existente nos alunos, agrupou os itens Q1 e Q9 do instrumento de pesquisa. O fator 2, responsável pela regulação integrada, agregou os itens Q14 e Q23. O fator 3, representado pela regulação externa por frequência nas aulas, formou-se pelos itens Q2 e Q22. O fator 4, sobre a regulação introjetada, compôs-se de Q8, Q16, Q17 e Q20. Já o fator 5, sobre a regulação externa por recompensas sociais, associou os itens Q25 e Q26. O fator 6, regulação identificada, reuniu Q19 e Q21. Já o fator 7, relacionado a motivação intrínseca, formou-se pelos itens Q4 e Q13. Os achados comportaram-se divergentes de estudos que adotaram tal escala, como de Leal, Miranda e Carmo (2003), Guimarães e Bzuneck (2008) e Souza (2008). Acredita-se que essa diferença pode ter sido ocasionada por alguns fatores, dentre eles, variável temporal, cultura regional, tipo de amostra e idade.

No Bloco 2, os 20 itens relacionados a estratégia de estudo foram reduzidos a 2 fatores, os quais explicaram 63,30% da variação total dos dados. Todos os itens obtiveram cargas fatoriais e *Alpha de Cronbach* aceitáveis – maiores que 0,50 e 0,60 (Hair *et al.*, 2009). Na análise fatorial exploratória da estratégia, considerou-se os 20 itens da escala resultante da pesquisa de Biggs *et al.* (2001), Kusurkar *et al.* (2012) e Genc e Tinmaz (2013). No entanto, após os primeiros testes, os itens Q5, Q16, Q17, e Q20 foram excluídos por não apresentarem carga fatorial mínima recomendada. Assim, a análise fatorial resultou em 2 fatores, por meio da combinação dos 16 itens remanescentes (Tabela 2). Após realizados os testes de análise fatorial e verificados os indicadores de validade interna do instrumento, realizou-se o teste de estatística descritiva dos fatores, conforme Tabela 3.

Tabela 3. Estatística descritiva por fator

Fatores	Média	s
Desmotivação	1,585	1,0856
Regulação Integrada	5,377	1,4829
Regulação Externa por frequência às aulas	2,208	1,5226
Regulação Introjetada	4,736	1,8011
Regulação Externa por recompensas sociais	1,802	1,4304
Regulação Identificada	3,000	1,7403
Motivação Intrínseca	3,915	1,3878
Conhecimento aprofundado	3,847	1,5882
Conhecimento superficial	2,888	1,6867

Nota: s = Desvio padrão

Fonte: dados da pesquisa

Em relação a dispersão dos dados em torno da média amostral, observou-se que a desmotivação apresentou o menor coeficiente de desvio padrão ($s=1,0856$) e uma média de 1,585 (média=1,585), indicando uma baixa variabilidade dos dados e um baixo nível de autodeterminação. Os índices encontrados para as motivações por regulação externa por recompensas sociais ($s=1,4304$; média=1,802) e frequência as aulas ($s=1,5226$; média=2,208) também mostram que os alunos parecem pouco influenciados por esses estímulos externos. A variável frequência as aulas apurou a terceira menor média (média=2,208), o que parece mostrar que os alunos não vão à universidade somente pela presença, como também pelo aprendizado.

Alguns fatores apresentaram maiores distanciamentos dos coeficientes em relação à média, como é o caso das regulações introjetada ($s=1,8011$) e identificada ($s=1,70403$). Já, a motivação introjetada, aquela em que o aluno é movido por pressões internas, como culpa e ansiedade, apresentou média de 4,736, a segunda maior encontrada. Os resultados divergem dos estudos de Leal, Miranda e Carmo (2013) e Guimarães e Bzuneck (2008), os quais apresentaram médias inferiores a esta. Quanto à motivação intrínseca, onde $s=1,3878$ e média=3,915, observou-se um nível significativo de estímulo interno de modo que parte significativa dos discentes realizam atividades acadêmicas de forma espontânea, ou seja, para sua própria satisfação. O resultado assemelha-se ao de Guimarães e Bzuneck (2008).

Em relação as estratégias de estudos, o fator que representa a utilização de técnicas de aprendizagem para conhecimento superficial mostrou-se com dados mais dispersos em relação aos demais ($s=1,6867$; média=2,888), ou seja, o comportamento dos respondentes comportou-se com maior variação em relação a média apresentada. Quanto as estratégias de conhecimento aprofundado, a média (média=3,847) mostra uma propensão positiva dos discentes a compreender a causa e utilidade dos conteúdos vivenciados em sala de aula.

Após a análise fatorial exploratória e a estatística descritiva, realizou-se testes de validação dos modelos de regressão; o primeiro deles com a variável explicada conhecimento aprofundado (modelo 1) e o segundo com a de conhecimento superficial (modelo 2). Identificou-se a homocedasticidade nos dados por meio do teste de *White*, no qual apontou para o modelo 1 $LM=0,81$ e $p\text{-valor}=0,3695$, e para o modelo 2 $LM=0,91$ e $p\text{-valor}=0,3392$. Observou-se baixa multicolinearidade entre as variáveis independentes, conforme observado na Tabela 4, onde os *VIF* possuem valores inferiores a 5 (Hair Jr. *et al.*, 2009).

A adequação do modelo foi diagnosticada pelo teste *RESET*, obtendo-se $F=1,93$ e $p\text{-valor}=0,1229$ no modelo 1, e $F=2,42$ e $p\text{-valor}=0,0709$ no modelo 2. O teste *Durbin-Watson* ($DW=1,953$) descartou a presença de autocorrelação residual ($1 < \text{estatística de Durbin-Watson} < 3$) (Hair Jr. *et al.*, 2009). Em seguida, a análise de regressão múltipla foi realizada pelo método de estimação *STEPWISE*, a fim de verificar a existência de relações entre as variáveis relativas a fatores motivacionais e as estratégias de ensino (oriundos da AFE). Os resultados da regressão múltipla são demonstrados na Tabela 4.

Tabela 4. Coeficientes da Regressão

Modelo 1 (variável explicada: conhecimento aprofundado)						
	Coef. b	VIF	Erro padrão	Razão t	P-valor	Hipótese
Constante	-0,172	-	0,460	0,375	0,709	-
F1: Desmotivação	-0,289	1,684	0,080	-3,627	0,000*	H1a
F2: Regulação integrada	-0,190	1,773	0,079	-2,388	0,019**	H5a
F3: Regulação externa por frequência às aulas	1,150	1,000	0,130	8,850	0,000*	H6a
F4: Regulação introjetada	-0,122	1,222	0,057	-2,155	0,034**	H3a
F5: Regulação externa por recompensas sociais	-0,156	1,311	0,072	-2,168	0,033**	H7a
F6: Regulação identificada	-0,270	1,329	0,084	-3,216	0,002*	H4a
F7: Motivação intrínseca	0,256	1,226	0,058	4,396	0,000*	H2a
F	19,89					
P-Valor (F)	0,000					
R ² Ajustado	0,639					
Modelo 2 (variável explicada: conhecimento superficial)						
	Coef. b	VIF	Erro padrão	Razão t	P-valor	Hipótese
Constante	1,327	-	0,304	4,365	0,000*	-
F1: Desmotivação	-0,319	1,271	0,090	-3,566	0,001*	H1b
F2: Regulação integrada	-0,650	2,429	0,094	-6,934	0,000*	H5b
F3: Regulação externa por frequência às aulas	0,529	1,167	0,163	3,245	0,002*	H6b
F4: Regulação introjetada	0,122	1,222	0,057	2,155	0,034**	H3b
F5: Regulação externa por recompensas sociais	2,166	3,709	0,205	10,589	0,000*	H7b
F6: Regulação identificada	0,576	1,000	0,109	5,298	0,000*	H4b
F7: Motivação intrínseca	-0,274	1,350	0,054	-5,065	0,000*	H2b
F	11,56					
P-Valor (F)	0,000					
R ² Ajustado	0,661					

Notas: * sig. 1% ** sig. 5% *** sig. 10%

Coef. b. = coeficiente beta

Fonte: dados da pesquisa

Os resultados da regressão múltipla mostram que os modelos propostos possuem um poder de explicação de $R^2 = 0,639$ (modelo 1) e $R^2 = 0,661$ (modelo 2), ou seja, que respectivamente 63,90% e 66,10% das variáveis designadas dependentes (tipo de estratégia de aprendizagem) podem ser explicadas pelos regressores presentes no modelo (tipo de motivação). Os fatores motivacionais apresentaram correlação significativa com as estratégias de estudo dos alunos. Após validado o modelo, testou-se as hipóteses. Ressalta-se que o gênero foi testado adicionalmente como variável de controle, mas não obteve significância no estudo em relação ao efeito da motivação sobre as estratégias de aprendizagem adotadas pelos alunos.

A H1a assume que a desmotivação dos acadêmicos é capaz de associar-se de forma negativa a busca por conhecimento aprofundado pelo aluno, enquanto H1b testa a relação positiva dessa variável sobre as estratégias de conhecimento superficial. A capacidade de predição das variáveis hipotetizadas foram confirmadas (p -valor=0,000 e p -valor=0,001),

e como esperado em H1a, verificou-se que as estratégias de conhecimento aprofundado são capazes de associar-se negativamente ao nível de desmotivação dos acadêmicos ($b=-0,289$ p -valor $<0,001$). Por outro lado, o coeficiente H1b indica uma associação negativa da variável desmotivação para o modelo de conhecimento superficial, fato que impossibilita aceitar a hipótese alternativa ($b=-0,319$ p -valor $<0,05$). Nesse sentido, observou-se que a desmotivação diminui a opção pelo emprego de adoção de estratégias para conhecimento superficial. A H2a propõe que a motivação intrínseca do discente está associada de forma positiva ao emprego de estratégias aprofundadas para aquisição de conhecimento. Já, H2b defende que a motivação intrínseca relaciona-se negativamente ao uso de estratégias em busca de conhecimento superficial. Os resultados confirmam significativamente a previsão para as variáveis no modelo (ambas com p -valor $=0,000$). O coeficiente de H2a mostra que a busca pelo conhecimento aprofundado parece aumentar a medida que os acadêmicos encontram-se mais motivados internamente ($b=0,256$ p -valor $<0,001$). Acredita-se também que o prazer intrínseco ao estudar tem como consequência maior desempenho acadêmico (Boruchovitch & Bzuneck, 2004). Os resultados para H2b permitem inferir a relação negativa da motivação intrínseca sobre a estratégia de estudo superficial ($b=0,274$ p -valor $<0,001$), mostrando que alunos com protótipo de atividades autodeterminadas são avessos a aprendizagem por memorização. Em ambos casos, os achados não permitem rejeitar a hipótese alternativa.

A H3a assume que a motivação introjetada é capaz de prever, a partir de uma associação negativa, a adoção de estratégias de estudo para conhecimento aprofundado. Já H3b propõe a relação positiva dessa variável na aquisição de conhecimento superficial. Os resultados apontam resultados estatisticamente significativos para as hipóteses (p -valor $=0,034$ ambos) e permitem inferir que a motivação introjetada associa-se de forma negativa com o conhecimento aprofundado ($b=-0,122$ p -valor $<0,05$), e positiva com o conhecimento superficial ($b=0,122$ p -valor $<0,05$). Desse modo, as análises observadas não permitem rejeitar H3a e H3b.

A H4a propõe a capacidade que a motivação identificada tem de prever positivamente o emprego de estratégias de estudo aprofundado pelos acadêmicos; enquanto H4b defende que a motivação identificada relaciona-se negativamente com a opção por estratégias de estudo instrumentais. Os coeficientes encontrados para H4a ($b=-0,270$ p -valor $<0,05$) e H4b ($b=0,576$ p -valor $<0,001$) foram estatisticamente significativos. Os resultados mostram que a motivação identificada relaciona-se de forma negativa com a aprendizagem voltada ao conhecimento aprofundado, ou seja, mesmo aqueles indivíduos que, decorrente de elementos externos, reconhecem aquela ação como pessoalmente valiosa (motivação identificada) tendem a afastar-se do uso estratégias de compreensão de seus princípios subjacentes. Os resultados do modelo 2, indicam que a variável independente associa-se positivamente com as estratégias por conhecimento superficial, ou seja, o oposto a H4a é verdadeiro. Embora com efeitos significativos, os achados mostraram indicadores inversos às hipóteses formuladas, fato que permite rejeitar H4a e H4b.

A H5 foi segregada em H5a, onde testa a relação negativa da variável independente regulação integrada sobre o conhecimento aprofundado, e H5b, onde verifica a sua associação positiva sobre o conhecimento superficial. Os resultados confirmaram a significância estatística das hipóteses a H5a e H5b, indicando que a regulação integrada é capaz de prever o emprego de estratégias de ensino para conhecimento instrumental (p -valor $=0,019$ e p -valor $=0,000$). Ambos testes apontaram uma relação negativa com a forma de aprendizagem, sendo em H5a na proporção de 19% ($b=-0,190$ p -valor $<0,05$), e para H5b em 65% ($b=-0,650$ p -valor $<0,001$). Os achados apontados permitem que H5a não seja rejeitada e H5b seja rejeitada.

As hipóteses H6a e H6b foram definidas sobre a proposta de que a regulação externa por frequência às aulas relaciona-se negativamente com a estratégia de estudo aprofundada e positivamente as metodologias superficiais de assimilação de conteúdo. Conforme os resultados, os coeficientes de H6a e H6b foram estatisticamente positivos e significativos. Os modelos testados permitem inferir que a frequência às aulas relaciona-se positivamente, e mais fortemente, com o envolvimento aprofundado com as tarefas propostas ($b=1,150$ p -valor $<0,001$), mas a relação é também positiva com a estratégia de aprendizagem instrumental ($b=0,529$ p -valor $<0,05$). Dessa forma, os resultados permitem que H6a seja rejeitada, mas que H6b não seja.

A H7a assume a relação negativa da variável regulação externa por recompensas sociais sobre a forma de aquisição de conhecimento aprofundado, enquanto H7b testa sua associação positiva com o uso de metodologias de aquisição de conhecimento instrumental. Os resultados foram significativos para ambas hipóteses (p -valor H7a $=0,033$ e H7b $=0,000$). Quanto aos coeficientes encontrados, H7a ($b=-0,156$ p -valor $<0,05$) mostrou que as motivação derivadas de recompensas sociais se associam negativamente em 15,60% com o uso de metodologias que envolvam a compreensão intrínseca do assunto. Já o coeficiente de 2,166 para H7b ($b=2,166$ p -valor $<0,001$) mostra que a variável relaciona-se positivamente, na ordem de 216%, com a opção do discente por adotar meios instrumentais (superficiais) para compreensão do assunto. Assim, as hipóteses nulas para H7a e H7b são rejeitadas.

Alguns pontos-chaves são analisados diante dos achados desse estudo. Em H1b, Guimarães e Bzuneck (2008) defendem que a desmotivação caracteriza-se pela falta de interesse de quem realiza uma atividade. Entende-se que esse comportamento fomenta a realização de tarefas a fim de atingir um fim instrumental (Ryan & Deci, 2000a; Biggs *et al.*, 2001). No entanto, os resultados desse estudo não confirmam a relação positiva esperada entre desmotivação e estratégias instrumentais. Pesquisas como Boruchovitch e Bzuneck (2004), Guimarães e Bzuneck (2008) e Genc e Tinmaz (2013) defendem que, a motivação intrínseca está vinculada ao estímulo interno de realização de uma tarefa, fato que levaria o aluno a busca pela compreensão da causa em estudo, e não ao objetivo de obter um resultado (nota/média). Os achados para as H2a e H2b vão ao encontro das pesquisas supracitadas.

A motivação introjetada é entendida como o estímulo de uma ação pelo sentimento de culpa, ameaça de punição ou promessa de recompensa por meio de fatores externos. Assim, acredita-se que a sensação gerada por esse tipo de pressão motiva os indivíduos a agirem de modo operacional, pois a crença não condiz com seus princípios pessoais. Os achados de H3a e H3b ratificam as discussões realizadas sobre esse assunto (Deci & Ryan, 1985; Guimarães & Bzuneck, 2008). A quarta hipótese testada apresentou achados divergentes do esperado. Por ser considerada como um tipo de motivação extrínseca internalizada (Vansteenkiste *et al.*, 2004b), esperava-se que a motivação identificada apresentaria uma relação positiva com o conhecimento aprofundado e negativa com as estratégias instrumentais. No entanto, os resultados comportaram-se de forma inversa ao esperado. Embora exista a concepção de que o comportamento é pessoalmente valioso, essa variável ainda é derivada de fatores externos, o que, por sua vez, estimulam comportamentos operacionais (Biggs *et al.*, 2001; Genc & Tinmaz, 2013).

Em H5, testou-se a motivação em que o indivíduo avalia a situação e coloca-a em congruência com seus valores e interesses pessoais, a regulação integrada. Embora represente a forma de motivação extrínseca mais avançada, e por vezes autodeterminada, a mesma ainda é considerada como externa (Gagné & Deci, 2005). Os achados da pesquisa mostraram que esse tipo de regulação refletiu negativamente nas estratégias de estudo aprofundado dos alunos, conforme preconizado pela literatura (Vansteenkiste *et al.*, 2004a; Kolb & Kolb, 2005; Ferreira, 2009). Assim, os resultados parecem mostrar que comportamentos motivados extrinsecamente são realizados a fim de atingir um fim instrumental (Ryan & Deci, 2000a; Genc & Tinmaz, 2013).

O estudo analisa também as relações entre a regulação externa por frequência às aulas e as estratégias de aprendizagem. Os achados de H6 mostram resultados interessantes, sobretudo em H6a. A relação de 150% dessa variável com a aprendizagem aprofundada diverge do esperado para uma motivação extrínseca (Biggs *et al.*, 2001; Munshi *et al.*, 2012). Diante desse fato, os alunos parecem entender que frequentar as aulas estimula a busca pela compreensão a essência do conteúdo, levando-os a adotar métodos de compreensão do assunto apresentado. Por fim, a variável de regulação externa por pressões sociais ratifica hipóteses anteriores acerca das associações entre as motivações extrínsecas e o envolvimento do indivíduo em uma tarefa (Vansteenkiste *et al.*, 2004a; Ferreira, 2009; Kusrkar *et al.*, 2012; Carmo, 2014). Acredita-se que a pressão que a sociedade exerce sobre o aluno o faz empregar meios alternativos, por vezes operacionais, para atingir o objetivo de atingir médias e/ou ser aprovado para um próximo período.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo buscou verificar o efeito da motivação sobre as estratégias de aprendizagem adotadas pelos acadêmicos de Ciências Contábeis de uma universidade localizada no Estado do Paraná. Percebe-se que o número de mulheres estudantes em contabilidade é maior, representam 62,27% dos alunos, enquanto o sexo masculino corresponde a 37,73%. Os respondentes tiveram maior concentração nos períodos iniciais. Em relação a idade, percebe-se que a maioria dos estudantes são jovens entre 18 e 23 anos, fato que corresponde a 87,76% da população estudada. Apesar do número de mulheres ser maior, não foi encontrada relação significativa entre a motivação dos acadêmicos e as estratégias de aprendizagem adotadas por eles quando controlado pelo gênero.

Conforme os resultados, a motivação explica 61,55% da variação total das estratégias de estudo adotadas pelos alunos. Conforme a literatura, espera-se que níveis desmotivacionais seriam atrelados a falta de interesse pelo conteúdo, fato que estimularia o acadêmico a adotar meios operacionais para assimilar o conhecimento. Semelhante, a motivação extrínseca, estaria relacionada de forma semelhante com a estratégia de aprendizagem do aluno, estimulando-o a adotar meios instrumentais para alcançar seus objetivos. Por outro lado, a motivação intrínseca, fomenta o emprego de metodologias de aprendizagem fundamentadas, que levariam o aluno a compreensão de causa do conteúdo estudado (Boruchovitch & Bzuneck, 2004; Gagné & Deci, 2005; Guimarães & Bzuneck, 2008).

Os achados ratificam, em grande parte, as hipóteses teóricas formuladas dos estudos tidos como base (Biggs *et al.*, 2001, Guimarães & Bzuneck, 2008, Kusrkar *et al.*, 2012, Genc & Tinmaz, 2013). Observou-se que os alunos que se mostram orientados a uma estratégia de aprendizado mais instrumental são positivamente associados as motivações/regulações externas. Por outro lado, esses estímulos relacionam-se de forma negativa sobre a busca por conhecimento aprofundado.

Os resultados mostraram que aqueles que dedicam-se a um conhecimento aprofundado são positivamente movidos por estímulos internos, vontade própria de aprender, satisfação pessoal que a atividade gera. Em contrapartida, a motivação interna associou-se negativamente a opção pelo estudo de modo instrumental. A variável de desmotivação, por sua vez, mostrou que a relação foi negativa para ambas metodologias de estudo/aprendizagem. Entende-se que falta de proatividade e/ou interesse para cursar as disciplinas gera menor entusiasmo para compreensão das questões inerentes ao conteúdo transmitido, seja esta de modo aprofundado ou superficial.

Conclui-se que a motivação dos estudantes relaciona-se com as estratégias adotadas por estes, e que os estudantes orientados para uma estratégia mais instrumental são regulados por motivações externas, já com relação as estratégias de estudo aprofundando esses estímulos tem vínculos negativos sobre o aprendizado. Com base nos resultados apresentados, os tipos motivacionais podem ter distintas relações com o desempenho acadêmico, dependendo da área de conhecimento, no caso da área de contabilidade, ela é marcada por vários estereótipos típicos da profissão (Leal *et al.*, 2014).

Este estudo oferece oportunidades de investigação aos interessados em compreender melhor os elementos principais de aprendizagem dos acadêmicos. Além da limitação espacial, a pesquisa foi realizada com acadêmicos de um dos câmpus universitários, fato que não permite generalizar o comportamento para toda instituição. Acredita-se que a comparação entre regiões e o período do curso pode apresentar resultados interessantes para futuras discussões. Ademais, o período de coleta de dados realizou-se no final do ano letivo e essa característica pode também ser significativa em outros momentos do curso. Por fim, além do gênero dos respondentes ser discutido como um elemento significativo em relação a estratégia de estudo, o período do curso, a função profissional, a participação em iniciação científica, entre outras variáveis, podem ser adicionadas no modelo como uma variável de controle.

REFERÊNCIAS

- Biggs, J., Kember, D. & Leung, D. Y. P. (2001). The revised two-factor Study Process Questionnaire: R-SPQ-2F. *British Journal of Educational Psychology*, 71, (pp. 133-149).
- Boruchovitch, E. & Bzuneck, J. A. (2004). *A motivação do aluno: contribuições da psicologia contemporânea*. 3. ed. Petrópolis: Vozes.
- DeCharms, R. (1984). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior*. In: R. E. Ames, & C. Ames (Eds). Research on motivation in education. New York: Academic Press, Inc.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1991). *A motivational approach to self: Integration in personality*. In R. Dienstbier (Ed.), Nebraska symposium on motivation: Perspectives on motivation, 38, (pp. 237-288). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. L. & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Ferreira, M. (2009). Determinantes do desempenho acadêmico no ensino superior. *Revista Internacional d'Humanitats*, São Paulo/Barcelona.
- Gagné, M. & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26,331-362.
- Guimarães, S, Bzuneck, J. A. & Sanches, S. F. (2002). Psicologia educacional nos cursos de licenciatura: a motivação dos estudantes. *Psicologia Escolar e Educacional*, 6,11-19.
- Guimarães, S. E. R. & Bzuneck, J. A. (2008). Propriedades psicométricas de um instrumento para avaliação da motivação de universitários. *Ciências e Cognição*, 13(1),101-113.
- Hair Jr., J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tathan, R. L. (2009). *Análise Multivariada de dados*. 6.ed. São Paulo: Bookman.
- Harter, S. (1981) A new self-report scale of intrinsic vs. extrinsic orientation in the classroom: Motivational and informational components. *Developmental Psychology*, 17,300-312.
- Kolb, A.Y. & Kolb, D.A. (2005). Learning styles and learning spaces: enhancing experiential learning in higher education. *AMLE*, 4(2),193-212.
- Kusurkar, R. A., Ten Cate, Th. J., Vos, C. M. P., Westers, P. & Croiset, G. (2012). How motivation affects academic performance: a structural equation modelling analysis. *Advances in Health Sciences Education*, 18(1),57-69.
- Leal, E. A., Miranda G. J. & Carmo C. R. S. (2013). Teoria da Autodeterminação: uma Análise da Motivação dos Estudantes do Curso de Ciências Contábeis. *Contabilidade & Finanças*, 24(62),162-173.
- Leal, E. A., Miranda G. J., Araujo, T. S. & Borges, L. F. M. (2014). Estereótipos na Profissão Contábil: a opinião de estudantes e do público externo no Triângulo Mineiro. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 17(1),134-153.
- Lens, W., Matos, L. & Vansteenkiste, M. (2008). Professores como fontes de motivação dos alunos: o quê e o porquê da aprendizagem do aluno. *Educação*, 31(1),17-10.
- Morin, E. A. (2004). *Cabeça bem-feita: repensar a reforma, reformar o pensamento*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.
- Munshi, F. M., Al-Rukban, M. O. & Al-Hoqail, I. (2012). Reliability and validity of an Arabic version of the revised two-factor study process questionnaire R-SPQ-2F. *Journal of Family and Community Medicine*, 19(1),33-37.
- Reeve, J., Deci, E. L. & Ryan, R. M. (2004). *Self-determination theory. A dialectical framework for understand sociocultural influences on student motivation*. In: McInerney D. M. & Van Etten S. (Eds.) Big Theories Revisited, (pp. 31-58). Connecticut: Age Publishing.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000a). Selfdetermination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1),68-78.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000b). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. *Contemporary Educational Psychology*, 25,54-67.
- Vansteenkiste, M., Simons, J., Lens, W., Sheldon, K. M. & Deci, E. L. (2004a). Motivating Learning, Performance, and Persistence: The Synergistic Effects of Intrinsic Goal Contents and Autonomy-Supportive Contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(2),246-260.
- Vansteenkiste, M., Lens, W., De Witte, S., De Witte, H. & Deci, E. L. (2004b). The 'why' and 'why not' of job search behavior: Their relation to searching, unemployment experience, and well-being. *European Journal of Social Psychology*, 34,345-363.

Vansteenkiste, M., Zhou, M., Lens, W. & Soenens, B. (2005). Experiences of autonomy and control among Chinese learners: Vitalizing or immobilizing? *Journal of Educational Psychology*, 97(3),468-483.

Wanous, M., Procter, B. & Murshid, K. (2009). Assessment for learning and skills development: The case of large classes. *European Journal of Engineering Education*, 34(1),77-85.

White, W. R. (1975). *Motivation reconsidered: the concept of competence*. In Mussem P. H., Conger J. J., & Kagan J. (Orgs.), *Basic and contemporary issues in developmental psychology* (pp. 266-230). New York: Harper & Row.