



Obrigações Tributárias Acessórias:  
percepções em relação ao ensino no  
curso de Ciências Contábeis

Percepções dos servidores municipais  
envolvidos com a transparência legislativa  
nas cidades mineiras

Artefatos Gerenciais e Inovação:  
Uma Investigação na Feira Hippie  
de Goiânia

Influência da COVID-19 na  
Agressividade Fiscal das Empresas do  
Setor de Energia Elétrica Listadas na B

Narcisismo do CEO e Gerenciamento  
por Atividades Reais

Transferências intergovernamentais  
e gastos públicos: uma análise do  
efeito flypaper nos municípios de  
Minas Gerais

Rodízio de Auditoria  
Independente e Gerenciamento  
de Resultados: uma Análise do  
Setor Agropecuário brasileiro

**REVISTA MINEIRA DE CONTABILIDADE**

Periodicidade quadrimestral  
Volume 26, n.1, janeiro/abril de 2025  
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: [rcmg@crcmg.org.br](mailto:rcmg@crcmg.org.br)  
Edição: Fernanda Oliveira - MG 06296 JP

Redação: Déborah Arduini - MG 15468 JP

Assistente Editorial: Suélen Teixeira de Paula

Diagramação: Phábrica de Produções

Capa: Phábrica de Produções

E-mail: [revista@crcmg.org.br](mailto: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**

Suely Maria Marques de Oliveira

**Comitê de Política Editorial**

Prof.ª. 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. Joseilton Alves Diniz, Universidade Federal da Paraíba (UFPB), Brasil;  
Prof. Dr. Manoel Raimundo Santana Farias, Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras, FIPECAFI, Brasil;  
Prof.ª. Dra. Kelly Cristina Múcio Marques, Universidade Estadual de Maringá (UEM), Brasil;  
Prof.ª. Dra. Sheizi Calheira Freitas, Universidade Federal da Bahia (UFBA), Brasil;  
Prof. Msc. Oscar Lopes da Silva, Saber e Saber - A Arte de Educar, Brasil

**Editora**

Prof.ª. Dra. Nálbia de Araújo Santos, Departamento de Administração e Contabilidade Universidade Federal de Viçosa (UFV), Brasil

**Editores Adjuntos**

Prof.ª. Dr.ª. Edvalda Araújo Leal, Universidade Federal de Uberlândia (UFU), Brasil;  
Prof. Dr. Ewerton Alex Avelar, Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Brasil;  
Prof. Dr. João Estevão Barbosa Neto, Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, Brasil  
Prof.ª. Dr.ª. Lara Cristina Francisco de Almeida Fehr, da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), Brasil;  
Prof.ª. Dr.ª. Luciana Holtz, Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF), Brasil;

**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 de Federal de Uberlândia, Faculdade de Ciências Contábeis, Brasil;  
Prof. Dr. Romualdo Douglas Colauto, Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil;  
Prof. Dr. Valcemiro Nossa, FUCEPE Business School, Brasil;  
Prof.ª. Dra. Vilma Geni Slomski, FECAP - Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado, Brasil;  
Prof.ª. Dra. Xiomara Esther Vásquez Carrazana, Universidade de Granma, UDG, Cuba, Cuba

**CONSELHO DIRETOR 2024/2025****Presidente**

Suely Maria Marques de Oliveira

**Vice-Presidente Institucional**

Adelaide Maria da Cruz

**Vice-Presidente de Desenvolvimento****Profissional**

Andrezza Celia Moreira

**Vice-Presidente de Controle Interno**

Marcos de Sá Goulart

**Vice-Presidente de Administração e****Planejamento**

Maria da Conceição Barros de Rezende

Ladeira

**Vice-Presidente de Fiscalização,****Ética e Disciplina**

Mário Lúcio Gonçalves de Moura

**Vice-Presidente de Registro**

Renildo Dias de Oliveira

**Conselheiros Efetivos**

Adelaide Maria da Cruz  
Andrezza Celia Moreira  
Berenice Pereira Sucupira  
Celso Guimarães da Costa  
Cristiano Francisco Fonseca Neves  
Cristina Lisboa Vaz de Mello  
Daniel Lucas Cardoso  
Dawidson Ricardo de Paula  
Denise de Oliveira Santos  
Diógenes de Sousa Ferreira  
Edenilson Durães de Oliveira  
Eliana Soares Barbosa Santos  
Janilton Marcel de Paiva  
Juliano Beluomini  
Lucas Carneiro Machado  
Maique Maia Gomes  
Marcos de Sá Goulart  
Maria da Conceição Barros de Rezende  
Ladeira

Mário Lúcio Gonçalves de Moura

Oscar Lopes da Silva

Otarcio José Dutra

Patricia Regina Teles

Raquel Angelo Araujo

Renildo Dias de Oliveira

Sandro Angelo de Andrade

Stella Maris Carvalho Cabral

Suely Maria Marques de Oliveira

**Conselheiros Suplentes**

Adriana da Conceição Timóteo

Alisson Celestino de Araujo

Ananelli Ramos da Silva

Bruna Rauen Silva Pereira

Cleuton Assis dos Santos

Elias Wagner Silva

Emanuelly Melo Teixeira Dias Borges

Erick Junqueira de Almeida

Erico Souki Munayer

Evani Lucio de Melo

Fernanda Nogueira Gil

Gabriel Alfredo da Silva Torga

Jeferson Tulio Resende Sousa

Jens Erik Hansen

Jorlevany Regino Silva Vieira

Jose Miguel Barros de Rezende

Josmaria Lima Ribeiro de Oliveira

Leonardo Firmino dos Santos

Marcos Honorato

Marina Ribeiro Xavier Cunha

Marlúcio Cândido

Matheus Diamantino Pereira Ribeiro

Onofre Junqueira Junior

Paulo Sérgio Almeida Santos

Renildes Dantas de Almeida

Rogéria Marques Valente Libero

Sandro Lobo Araújo

Revista Mineira de Contabilidade. Ano 26, n.1, 1º Quadrimestre, 2025.  
Belo Horizonte: Conselho Regional de Contabilidade de MG.  
Quadrimestral  
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

## Palavra da Editora

Prezados leitores,

Em 2025, a edição número 1, volume 26, do 1º quadrimestre, da Revista Mineira de Contabilidade (RMC) publica todos os artigos em português e em inglês. Deste modo, a RMC dá mais um passo para ampliar a divulgação dos artigos publicados em suas edições, bem como no atendimento do propósito de disseminar os estudos aqui publicados para outros países.

Assim, esta edição se inicia com um editorial convidado intitulado “Mudança incremental ou reorientação das bases do ensino e da aprendizagem: quão profunda será a transformação na educação contábil a partir das DCNs?”. O texto foi desenvolvido por Marcelo Marchine Ferreira e Alison Martins Meurer. O editorial propõe discutir sobre os principais pilares que fundamentam as novas Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de Ciências Contábeis (DCNs).

Em seguida, o estudo de Nicole Rocha Carvalho, Renata Mendes de Oliveira, Marli Auxiliadora da Silva e Railene Oliveira Borges analisou a percepção de discentes e docentes acerca do ensino-aprendizagem de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis de uma instituição de educação superior federal. O título do artigo é “Obrigações tributárias acessórias: percepções em relação ao ensino no curso de Ciências Contábeis”.

O próximo artigo, intitulado “Artefatos gerenciais e inovação: uma investigação na Feira Híppie de Goiânia”, foi desenvolvido por Stela Ribeiro de Sant’Ana e Juliano Lima Soares. O estudo considerou o contexto da Feira Híppie de Goiânia, que tem um valor de patrimônio histórico-cultural para a cidade, uma vez que movimentada toda a cadeia produtiva gerando um impacto relevante na economia local, para verificar se há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte de seus empreendedores.

No trabalho “Transferências intergovernamentais e gastos públicos: uma análise do efeito *flypaper* nos municípios de Minas Gerais”, os autores Elizete Aparecida de Magalhães, Verônica Costa Silva, João Paulo de Oliveira Louzano e Vasconcelos Reis Wakim tiveram o objetivo de avaliar se há o efeito *flypaper* no fundo nos gastos dos municípios de Minas Gerais. Com o objetivo de analisar a percepção dos servidores das Câmaras Municipais de Minas Gerais sobre a qualidade da transparência de seus portais eletrônicos, o estudo intitulado “Percepções dos servidores municipais envolvidos com a transparência legislativa nas cidades mineiras” foi desenvolvido por Verônica Ketley Silva, Michelle Aparecida Vieira, Rodrigo Silva Diniz Leroy e Robson Zuccolotto.

O artigo de Lúcio de Souza Machado, Laura Bianca Dias Barbosa e Michele Rilany Rodrigues Machado tem o título de “Influência da covid-19 na agressividade fiscal das empresas do setor de energia elétrica listadas na B3” e o objetivo de investigar se a pandemia da covid-19 impactou a agressividade fiscal das empresas listadas na bolsa de valores brasileira (B3) do setor de energia elétrica. Intitulado “Rodízio de auditoria independente e gerenciamento de resultados: uma análise do setor agropecuário brasileiro”, este estudo foi desenvolvido por Michele Cristina Bueno de Sena Tomaz, Daniel Eduardo de Oliveira, Laura Edith Taboada Pinheiro, Juliano Lima Pinheiro e José Roberto de Souza Francisco a fim de verificar como o gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário é afetado pelo rodízio de auditoria independente. Por fim, com o objetivo de verificar a interação entre o narcisismo do CEO e a moderação do Conselho de Administração no gerenciamento de resultados reais, as autoras Niara Gonçalves da Cruz, Renata Turola Takamatsu e Fernanda Alves Cordeiro apresentam o artigo “Narcisismo do CEO e gerenciamento por atividades reais”.

Assim, felicitamos os autores que tiveram os artigos aprovados e a publicação de suas pesquisas na RMC, pesquisas que trazem contribuições para o conhecimento da área de Ciências Contábeis. Agradecemos aos autores pelo voto de confiança, por submeterem seus artigos à RMC e acreditarem na qualidade do seu processo de avaliação, e aos avaliadores pela dedicação na realização de um trabalho prestimoso. Desejamos a todos uma excelente leitura!

Profa. Dra. Nálbia de Araújo Santos

## Editorial

# MUDANÇA INCREMENTAL OU REORIENTAÇÃO DAS BASES DO ENSINO E DA APRENDIZAGEM: QUÃO PROFUNDA SERÁ A TRANSFORMAÇÃO NA EDUCAÇÃO CONTÁBIL A PARTIR DAS DCNS?

**Marcelo Marchine Ferreira (UNESPAR),**

[mmarchine@gmail.com](mailto:mmarchine@gmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-0102-7622>

**Alison Martins Meurer (UFPR),**

[alisonmeurer@ufpr.br](mailto:alisonmeurer@ufpr.br), <https://orcid.org/0000-0002-3704-933X>

Competência. É esse o pilar que fundamenta a Resolução CNE/CES n.º 01/2024, que trata das novas Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de Ciências Contábeis (DCNs). Não que a Resolução CNE/CES n.º 10/2004 (DCNs anteriores) o tenha deixado de lado, apenas não o considerou, à época, como o centro do processo educativo por ela induzido. Eram outros tempos e, talvez, houvesse outras necessidades. Passaram-se 20 anos e, ao longo desse intervalo, muitas mudanças aconteceram. Testemunhamos profundas transformações sociais, geopolíticas e econômicas. Transformações essas que, no mundo dos negócios, impactaram significativamente a profissão contábil. A intensificação tecnológica no âmbito da profissão com a digitalização de grande parte dos processos contábeis e, mais recentemente, com aplicações de inteligência artificial, por exemplo, têm modificado e até mesmo redefinido o perfil do exercício profissional e, portanto, do próprio profissional.

E o que é competência? Essa é a primeira questão que temos que discutir para buscar um entendimento razoável do que as novas DCNs apresentam para a formação em Ciências Contábeis. Precisamos compreender o seu significado no processo educacional. Esse editorial reflete sobre isso a partir de duas perspectivas teórico-conceituais: a de Basil Bernstein e a de Philippe Perrenoud. Bernstein (2003) desenvolve um conceito sociológico de competência que está relacionado às estruturas de poder e controle na educação. Para o autor as competências são legitimadas em contextos educacionais que não são neutros, mas que refletem estruturas sociais dominantes que determinam quais capacidades são reconhecidas como válidas. Assim, a Resolução CNE/CES n.º 01/2024, ao estabelecer as competências específicas para o contador, está envolvida em um processo de seleção e legitimação de determinados conhecimentos e habilidades em detrimento de outros. Processo que é mediado por relações de poder no campo profissional e acadêmico.

Perrenoud (1999), por sua vez, apresenta uma abordagem educacional, mais pragmática e operacional do conceito de competência, que é a capacidade de mobilizar recursos cognitivos diversos para enfrentar situações específicas. Não se trata apenas de possuir conhecimentos, mas de saber ativá-los no momento adequado para resolver problemas concretos. As competências se manifestam na ação situada e mobilizam conhecimentos técnicos específicos. Essa concepção ressoa claramente na Resolução CNE/CES n.º 01/2024, especialmente quando observamos como o Apêndice I articula cada competência técnica com habilidades específicas.

As duas perspectivas teóricas, quando justapostas, enriquecem a compreensão do que representam as novas DCNs. A perspectiva de Perrenoud nos ajuda a entender o potencial pedagógico e prático da abordagem por competências para a formação profissional. Já a perspectiva de Bernstein nos alerta para as dimensões sociopolíticas dessa mudança, lembrando-nos que toda reforma educacional ocorre em um campo permeado por relações de poder e controle social. A adoção de um modelo centrado em competências na formação contábil representa uma mudança que vai além de uma atualização técnico-pedagógica. Representa um reposicionamento dentro das estruturas sociais e profissionais que definem o que significa ser contador no Brasil.

## TEMOS UM MARCO PARADIGMÁTICO PARA O ENSINO DE CONTABILIDADE?

Ainda que o processo que culminou nas novas Diretrizes Curriculares Nacionais – DCNs – tenha ocorrido em um curto espaço de tempo e com um nível restrito de envolvimento e de diversidade de partes interessadas, especialmente a academia, a publicação da Resolução CNE/CES n.º 01/2024 representa, sem dúvida, uma transição importante e significativa (ainda a se concretizar) para o ensino superior em Ciências Contábeis no Brasil. Após 20 anos de vigência da Resolução CNE/CES n.º 10/2004, as novas DCNs induzem mudanças estruturais para a formação a ser oferecida pelos cursos. A mudança é a transição do atual modelo de ensino predominante, centrado na transmissão de conteúdos disciplinares e na noção de desempenho (Bernstein, 2003), para uma abordagem orientada por competências. Nesse sentido, os currículos precisam ser repensados, ressignificados, reorientados e

reorganizados quanto à concepção e a realização do processo formativo dos estudantes – futuros profissionais. Isso porque essa transição que as DCNs induzem representa uma reorientação das bases para o ensino e a aprendizagem no campo da contabilidade.

O que estamos observando é, portanto, uma proposta de mudança paradigmática no ensino de contabilidade, que implicará em mais que um simples reajuste em ementas e disciplinas ou alterações de métodos e técnicas de ensino. Demandará profundas reflexões sobre os objetivos formativos, os fundamentos educacionais que sustentarão o ensino, as metodologias de ensino e de aprendizagem, os sistemas de avaliação e, principalmente, sobre o próprio sentido da formação em Ciências Contábeis, isto é, sobre o perfil profissional pretendido. Essa mudança também redefine os papéis de professores e alunos e estabelece, portanto, novos padrões para a prática educativa e para as experiências e vivências de aprendizagem dos alunos. Trata-se, portanto, de repensar como o ensino irá lidar com o conhecimento contábil em contexto, ou seja, como esse conhecimento será construído, associado e articulado – no contexto das competências profissionais – ao longo da formação.

Os desafios que os cursos enfrentarão na transição entre os modelos – e alguns já estão enfrentando – são aqueles relacionados com o planejamento e a implementação das mudanças sem que elas se apresentem como improvisos ou ‘gambiarras’ feitas nos currículos somente para atender às exigências formais das DCNs. O risco de que isso aconteça, entretanto, é considerável. A história da educação brasileira traça alguns paralelos com esse cenário, em que reformas curriculares transformaram-se em ajustes cosméticos, sem impactos substantivos no ensino, na aprendizagem e nas práticas pedagógicas. No caso, aqui, o grande risco é observarmos ajustes ineficazes e sem impactos significativos no desenvolvimento efetivo de um ensino que produza efeitos na formação do futuro profissional. Afinal, profissionais com formação mais bem alinhada com os ‘anseios’ do mundo trabalho foram o mote para a atualização das DCNs.

Para evitar este cenário de ajustes cosméticos, é fundamental que a reformulação curricular seja compreendida e conduzida como um processo de construção coletiva e que ocorra com a participação e o envolvimento de coordenadores, professores, estudantes e representantes do mundo profissional, isto é, da diversidade das partes interessadas. Parece um tanto quanto utópico? Talvez. Mas não é impraticável ou impossível no mundo real. Afinal, o que está em jogo não é apenas o cumprimento formal de uma resolução, mas a própria relevância da formação profissional em contabilidade no Brasil para os próximos anos – talvez décadas. Os cursos que enxergarem nas novas DCNs uma oportunidade de ressignificar a formação que oferecem, e não apenas uma obrigação regulatória, serão aqueles que certamente formarão os profissionais mais preparados para os desafios de um mundo do trabalho. A escolha entre criar um currículo genuinamente transformador ou apenas um “puxadinho” normativo está nas mãos de cada instituição e curso – e suas consequências serão sentidas por gerações de profissionais.

## O CONTEXTO E OS PROFESSORES: PILARES PARA UMA EFETIVA TRANSFORMAÇÃO

Uma importante questão a ser feita no escopo desse processo de transformação que se iniciará para a maioria dos cursos (para alguns já teve início) é: quais são/serão os fatores decisivos para que a mudança tenha sucesso e efetividade? Já adiantamos a resposta aqui: depende. Isso mesmo. Vai depender da conjuntura e das condições que compõem cada IES e cada curso. De todo modo, entendemos e destacamos dois fatores que precisam ser dimensionados, caso a caso, curso a curso: o contexto e os professores. Fatores esses que também apresentam desafios.

A lógica e a operacionalização de um currículo orientado por competências exigem um contexto institucional que ofereça certas condições estruturais, pedagógicas e culturais adequadas para tanto. Esse é um primeiro desafio. Os cursos, por exemplo, precisarão considerar, em seus planejamentos, aspectos-chave como: flexibilidade curricular para integrar teoria e prática; ambientes de aprendizagem que simulam realidades profissionais; processos avaliativos contínuos e diversificados (e diferentes em suas formas); bem como parcerias efetivas com o setor produtivo e profissional. Nesse sentido, será muito importante que o ambiente institucional seja promotor e indutor desse processo pois não se trata apenas de uma transformação datada.

A data-limite indicada nas diretrizes, inclusive, refere-se ao prazo para que o plano da mudança fique pronto e apto a ser implementado. A condução da transformação depois disso é que será o ‘x’ da questão. Existindo um ambiente institucional favorável, a transição para um currículo baseado em competências poderá representar não apenas uma adequação formal e burocrática, mas, de fato, uma transformação no ensino contábil. Aliás, a palavra transformação é bem apropriada nesse contexto. Transformar pode assumir diversos significados. Aqui, parece bem adequado que possamos entender pelo sentido de ‘mudar de forma’, de ‘tornar algo diferente do que era, do que vinha sendo’.

No centro dessa transformação estão os professores, que terão papel decisivo no sucesso ou fracasso da implementação das novas DCNs. São eles que, em última análise, materializarão no cotidiano da sala de aula os princípios e as práticas educativas para o ensino e a aprendizagem por competências. Contudo, muitos docentes que hoje ensinam nos cursos de Ciências Contábeis (para não dizer a maioria deles) foram formados e construíram sua experiência profissional em modelos educacionais tradicionais, o que torna ainda mais desafiadora essa transição. Para ensinar competências, os professores precisarão, eles próprios, desenvolver competências pedagógicas específicas:

capacidade de elaborar situações de aprendizagem autênticas e significativas; habilidade para mediar processos de construção de conhecimento; competência para avaliar desempenhos complexos além da simples verificação de conteúdos; e aptidão para trabalhar de forma interdisciplinar e colaborativa com colegas de diferentes áreas.

A preparação dos professores será um elemento fundamental – talvez o mais crítico – e demandará, portanto, investimentos significativos, tanto do ponto de vista pessoal dos professores, em buscar o desenvolvimento profissional docente necessário, quanto institucional na forma de programas de desenvolvimento docente para além de treinamentos pontuais. Será necessário criar espaços permanentes de formação, reflexão e experimentação pedagógica, nos quais os docentes possam reconstruir suas concepções sobre ensino, aprendizagem e avaliação. Aqui também vale mencionar a palavra transformação, isto é, a prática educativa precisará ser diferente do que é. Quem, senão o professor, é que faz a coisa acontecer?

Ademais, os cursos precisarão repensar seus processos de seleção e avaliação docente, valorizando não somente a expertise técnica em contabilidade ou, em certos casos, o volume da produção intelectual. Podemos dizer que a avaliação e valorização da expertise docente precisará seguir outro caminho. Um que, por exemplo, também valorize a base de conhecimentos para o ensino dos professores. Sem investimento na transformação das práticas docentes, corremos o risco, daqui a algum tempo, de percebermos que as mudanças curriculares ficaram apenas no plano formal, sem impactar efetivamente a qualidade da formação oferecida – exatamente o cenário de ‘puxadinho’ normativo que, como mencionado anteriormente, não produziria as transformações substantivas que a formação contábil brasileira necessita.

## COMPETÊNCIAS E A ARTICULAÇÃO ENTRE CONHECER, FAZER E SER

As alterações curriculares induzidas pelas novas DCNs e a ênfase na reconfiguração do contexto pedagógico e do trabalho docente não representam uma mudança arbitrária ou descontextualizada. Por mais de uma década, diversos frameworks orientativos, pesquisas científicas e trabalhos de especialistas têm apontado para as demandas sociais por profissionais ‘bem-preparados’. Isto é, que estabeleçam conexões mais próximas com o mundo do trabalho (ou necessidades do mercado) e que demonstrem capacidade de aplicar, de maneira efetiva, em situações concretas da profissão os conhecimentos construídos nos ambientes acadêmicos.

Enquanto o ensino, na perspectiva induzida pelas DCNs anteriores, centrava-se predominantemente na transmissão de conhecimentos por meio de disciplinas frequentemente compartimentalizadas e com pouca integração ao longo do curso, o que vamos observar é (e ter esperança que seja) uma mudança profunda na estrutura educacional de formação de contadores. Apesar de esperarmos que aconteça com a extensão e a profundidade adequadas, já sabemos de antemão de algumas coisas: que será um processo mais lento do que rápido; que em muitos casos será um processo permeado de tentativas, erros e acertos; que veremos a oferta e a procura por receitas sobre como conduzir o processo; e que existirão puxadinhos, gambiarras e maquiagens. Como já dissemos, não será um processo simples. Existem muitas novidades requeridas pelas novas DCNs que forçarão com que os cursos aprendam novas formas de organizar e oferecer o ensino de contabilidade. Ensino esse que possa ser percebido como aquele que entrega uma formação mais próxima aos anseios do mundo do trabalho.

É importante ressaltar que a transição entre os enfoques de ensino não representa necessariamente uma ruptura radical ou uma dicotomia com relação ao enfoque anterior. As diversas experiências exitosas já consolidadas em muitos cursos e que se orientavam pelo ensino baseado nos conteúdos e sua transmissão continuarão, muito provavelmente, a coexistir com outras que serão incorporadas. Elas deverão servir de base para o delineamento do ‘novo necessário’, isto é, novas experiências baseadas no ensino por competências. Trata-se, portanto, mais de uma evolução do que propriamente uma revolução curricular, por isso, dissemos que será um processo mais lento do que rápido.

Nesse ponto de nossas reflexões julgamos ser importante enfatizar que os conteúdos e os conhecimentos não são prescindíveis na perspectiva das competências. Nesse sentido, reproduzimos Perrenoud (1999) que destaca que não existe competência sem o componente conhecimento, mas que uma competência não se resume apenas a esse componente. A formação efetiva de uma competência requer um balanceamento adequado entre, por um lado, o desenvolvimento específico e separado de seus componentes individuais e, por outro, a articulação desses mesmos componentes em contextos práticos de aplicação real.

Bom, o fato é que a mudança, como já ficou bem claro, refere-se ao ensino baseado em competências que, de acordo com as DCNs, deverá articular de maneira intencional e sistemática três dimensões essenciais: os conhecimentos (conhecer), as habilidades (fazer) e as atitudes (ser). Logo, abordar competências significa considerar a capacidade de mobilização e de articulação de conhecimentos, habilidades e atitudes e sua aplicação de maneira oportuna e contextualizada em situações que se assemelham a problemas da profissão, dos mais simples e rotineiros aos mais complexos. Um profissional formado em Ciências Contábeis pode, por exemplo, conhecer profundamente as técnicas de gestão contábil, mas não saber aplicá-las no momento adequado – ou sequer ser competente em sua aplicação caso não domine suficientemente os conhecimentos que fundamentam tais técnicas.

As DCNs de 2024 propõem, assim, que o foco, antes centrado no conteúdo necessário à formação, agora volte-se prioritariamente para o perfil do profissional a ser formado e as competências necessárias a esse perfil.

A pergunta que os cursos devem fazer e que certamente farão, é algo mais ou menos assim: considerando nossos contextos e características, qual é o perfil profissional que vamos (podemos) oferecer para a sociedade? A partir dessa questão seminal é que tudo deve começar. É o perfil do egresso que determinará o caminho a seguir na reorganização da formação oferecida pelos cursos. Aliás, antes também deveria ter sido assim. Mas nem sempre foi, necessariamente. O fato é que agora teremos que pensar, conceber intencionalmente e sistemicamente as características do perfil delineado articulando-o com os conhecimentos, as habilidades e as atitudes necessárias para que seja entregue aquilo que os Projetos Políticos Pedagógicos prometerem.

Portanto, teremos que pensar em como e com qual intensidade as seis competências fundamentais indicadas pelas DCNs serão desenvolvidas ao longo da formação oferecida pelo curso, quais sejam: (i) ser capaz de realizar o preparo, a análise e o reporte de informações relevantes e fidedignas; (ii) apoiar a gestão no planejamento estratégico e processo decisório; (iii) auditar informações financeiras e não financeiras e auxiliar no processo de assecuração; (iv) compreender e aplicar a legislação tributária e previdenciária; (v) executar trabalhos de perícia judicial e extrajudicial; e (vi) compreender como a tecnologia da informação contribui para a análise de dados e para a geração de informação.

Diante do que argumentamos, consideramos que um dos principais desafios para o desenvolvimento das competências no ensino de contabilidade será concretizá-las na prática educativa, fazendo com que transcendam a mera formalidade curricular e se integrem às vivências de aprendizagem dos estudantes. Uma competência só existe, de fato, quando manifestada em contextos concretos, no desenvolvimento de situações-problema ou cenários simulados que demandem sua mobilização. E tais situações precisam ser, progressivamente, mais complexas ao longo do percurso formativo, fazendo com que os estudantes desenvolvam níveis crescentes de autonomia e proficiência.

A transição para um currículo por competências exigirá, portanto, que os cursos repensem não apenas o que ensinam, mas principalmente como ensinam. As experiências de aprendizagem precisarão ser redesenhadas para promover a integração entre teoria e prática, estimular a resolução de problemas complexos, incentivar o trabalho colaborativo e desenvolver a capacidade reflexiva dos estudantes. Esse redesenho, como esperamos que tenha ficado claro, não ocorrerá espontaneamente ou por meros ajustes curriculares sejam eles gambiarras, puxadinhos e maquiagens.

## **E COMO SABER SE O ESTUDANTE ESTÁ SE TORNANDO COMPETENTE? A AVALIAÇÃO POR COMPETÊNCIAS: MAIS UM DESAFIO**

Se a transformação do ensino contábil, como discutimos anteriormente, exige uma profunda reorientação das práticas pedagógicas, da organização curricular e do papel do professor, com o campo da avaliação da aprendizagem não é diferente. Esse é outro campo pertinente à mudança que também encontraremos desafios. Isso porque avaliar competências demanda maneiras diferentes de conceber e de realizar avaliações. Podemos considerar que será necessária uma modificação significativa de grande parte dos processos avaliativos que normalmente são utilizados nos cursos de Ciências Contábeis, predominantemente centrados na verificação da aquisição e da memorização de conteúdos disciplinares.

A lógica de competências estabelecida pelas DCNs de 2024 pressupõe que a avaliação vá além da simples verificação do “conhecimento”, incorporando também dimensões do “fazer” e do “ser”. Como avaliar, por exemplo, a competência de “preparar, analisar e reportar informações financeiras e não financeiras relevantes e fidedignas” sem colocar o estudante diante de situações reais ou simuladas que exijam a mobilização integrada de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias ao atendimento da competência? Quais serão os parâmetros para verificar se os estudantes demonstram ser competentes? As formas de avaliação com que estamos acostumados – provas e trabalhos – são suficientes para isso? Perrenoud (1999) argumenta que determinar o que um estudante sabe é menos complicado que verificar suas competências, posto que estas só podem ser apreendidas genuinamente quando o observamos resolvendo problemas complexos.

Portanto, buscar formas diferenciadas de avaliação é mais um dos inúmeros desafios que o modelo educacional proposto nas DCNs nos incentiva a refletir. Por certo, as DCNs posicionam os docentes diante de uma decisão de assumir de vez que o curso de Ciências Contábeis pertence às ciências sociais aplicadas e que, portanto, por vezes não terá uma resposta exata, uma só decisão ou um único caminho a ser tomado pelo estudante. E, também, pelo professor, por que não? Acreditamos que as avaliações diagnósticas e formativas tendem a ganhar mais espaço. Afinal, se precisaremos avaliar a capacidade dos estudantes de se apropriarem de diferentes atributos, as avaliações somativas, por si só, não serão suficientes para alcançar esse propósito. Nesse sentido, será necessário quebrar a tradição de avaliações pautadas somente em uma abordagem quantitativa, incluindo a adoção de critérios qualitativos.

Obviamente, como já destacado em outros momentos, não é nossa pretensão marginalizar o que já foi construído até o momento, mas provocar reflexões sobre o que pode e deve ser aprimorado para o alcance efetivo daquilo que as novas DCNs nos trazem. Se por um lado é necessária uma mudança urgente do padrão de ensino existente, por outro, a busca por metodologias de ensino e métodos de avaliação alternativos deverá ser fundamentada em pilares teóricos sólidos sob o risco de incorrer em um puro modismo educacional.

## E OS CAMINHOS DAQUI EM DIANTE?

Ao longo deste editorial, buscamos traçar um panorama crítico e reflexivo sobre a transição paradigmática proposta pelas novas DCNs para os cursos de Ciências Contábeis. O fio condutor de nossa argumentação evidencia que estamos diante de um momento decisivo para a educação contábil brasileira – uma encruzilhada entre a transformação substantiva e a adequação meramente burocrática. Os pontos centrais discutidos foram: a mudança conceitual de um ensino baseado na transmissão de conteúdo para um modelo centrado em competências; a necessidade de reconfiguração dos contextos institucionais; o protagonismo dos professores como agentes de transformação; e os desafios inerentes à avaliação dentro dessa nova perspectiva.

Os desafios que elencamos, entretanto, representam apenas a ponta de um *iceberg*. A implementação efetiva das novas DCNs implicará em outros desafios igualmente significativos, que não abordamos neste texto. Entre eles, destacamos: a necessidade de articulação entre a formação acadêmica e as necessidades emergentes do mundo digital; a incorporação efetiva das dimensões sociais, ambientais e de governança nos ambientes formativos; o desenvolvimento de metodologias para o acompanhamento sistemático de egressos; e a operacionalização de estágios supervisionados ou laboratórios de simulações em práticas contábeis. Soma-se a isso o desafio de integrar efetivamente as atividades de extensão ao currículo.

Os pontos de atenção que levantamos neste texto constituem, portanto, apenas algumas das múltiplas dimensões que precisarão ser repensadas e tratadas no curso das mudanças. Há ainda, por exemplo, questões relacionadas às especificidades regionais dos cursos, à heterogeneidade das instituições de ensino superior brasileiras e às disparidades de recursos disponíveis para a implementação daquilo que será modificado. O prazo de dois anos estabelecido para a implantação obrigatória das novas diretrizes adiciona um componente temporal que intensifica a urgência das transformações necessárias. Neste curto intervalo, as instituições precisarão não apenas reformular documentos curriculares, mas promover uma verdadeira metamorfose em suas concepções e práticas educativas.

Nesse sentido, acreditamos que existem muitas inquietações e questionamentos que passam pelas cabeças daqueles que estão/estarão envolvidos com o processo de mudança. Expressamos algumas a seguir que, na maioria dos casos, foram exploradas aqui. As respostas a elas? Bem, terão que ser construídas com todos os envolvidos:

- a) Seria este o momento de valorizar mais intensamente os estágios, os projetos integradores, as atividades de extensão e as parcerias com empresas como estratégias para alcançar essa formação desejada?
- b) Como podemos identificar, de maneira consistente e confiável, se uma competência foi efetivamente desenvolvida ao longo do percurso formativo dos estudantes?
- c) Os modelos e instrumentos de avaliação atualmente empregados nos permitem identificar adequadamente o desenvolvimento das competências previstas?
- d) Que lições podemos extrair das experiências internacionais no enfrentamento desses desafios?
- e) Como podemos incorporar outras competências igualmente importantes e valorizadas pelo mercado, como as socioemocionais, nos currículos dos cursos?
- f) Quais as principais necessidades de capacitação do corpo docente que são latentes para a implementação exitosa das DCNs?
- g) Como identificar no futuro se a formação sob o prisma das DCNs está atingindo os anseios do mercado de trabalho?

Estamos, portanto, diante de um momento definidor para a formação contábil no Brasil. As novas DCNs não representam simplesmente uma atualização normativa após duas décadas; elas sinalizam uma reconceituação do que significa formar contadores em um mundo marcado por transformações aceleradas nos campos tecnológico, econômico, social e ambiental. O sucesso desta transição não será medido pela rapidez com que as instituições adaptarão formalmente seus currículos, mas pela capacidade efetiva de transformar a experiência formativa dos estudantes e, consequentemente, o perfil dos profissionais que alcançarão o mercado. O desafio está lançado e o futuro da profissão contábil no Brasil será profundamente influenciado pelas escolhas que as instituições formadoras farão nos próximos meses e anos. Mas não devemos nos esquecer que o caminho que conduz a uma reorientação consistente das bases do ensino e da aprendizagem para a formação profissional em contabilidade é menos sedutor e convidativo do que o que leva a improvisação de soluções precárias, como um «puxadinho com goteiras». Portanto, o que está em jogo não é apenas a adequação das normas, mas a construção de um legado: ou formamos profissionais capazes de enfrentar os desafios e exercer a profissão com competência e visão estratégica, ou arriscamos perpetuar uma prática educacional que já não responde às demandas profissionais.

## REFERÊNCIAS

Bernstein, B. (2003). A pedagogização do conhecimento: Estudos sobre recontextualização. *Cadernos de Pesquisa*, 75–110. <https://doi.org/10.1590/S0100-15742003000300005>

Brasil. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. Câmara de Educação Superior. (2004). *Resolução CNE/CES nº 10, de 16 de dezembro de 2004 - Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para o Curso de Graduação em Ciências Contábeis, bacharelado, e dá outras providências*. [http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/rces10\\_04.pdf](http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/rces10_04.pdf)

Brasil. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. Câmara de Educação Superior. (2024). *Resolução CNE/CES nº 01, de 27 de março de 2024 - Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Ciências Contábeis, bacharelado*. [http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com\\_docman&view=download&alias=257031-rces001-24&category\\_slug=marco-2024&Itemid=30192](http://portal.mec.gov.br/index.php?option=com_docman&view=download&alias=257031-rces001-24&category_slug=marco-2024&Itemid=30192)

Perrenoud, P. (1999). Construir competências é virar as costas aos saberes. *Revista Pátio, Porto Alegre: ARTMED, ano, 3*, 15-19.

## SUMÁRIO

Obrigações Tributárias Acessórias: percepções em relação ao ensino no curso de Ciências Contábeis .....	11
Artefatos Gerenciais e Inovação: Uma Investigação na Feira Híppie de Goiânia .....	27
Transferências intergovernamentais e gastos públicos: uma análise do efeito flypaper nos municípios de Minas Gerais .....	42
Percepções dos servidores municipais envolvidos com a transparência legislativa nas cidades mineiras.....	56
Influência da COVID-19 na Agressividade Fiscal das Empresas do Setor de Energia Elétrica Listadas na B3 .....	69
Rodízio de Auditoria Independente e Gerenciamento de Resultados: uma Análise do Setor Agropecuário brasileiro.....	80
Narcisismo do CEO e Gerenciamento por Atividades Reais .....	93

# OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS ACESSÓRIAS: PERCEPÇÕES EM RELAÇÃO AO ENSINO NO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

## ACCESSORY TAX OBLIGATIONS: PERCEPTIONS IN RELATION TO TEACHING IN THE ACCOUNTING COURSE

O artigo foi aprovado e apresentado no XVII Congresso ANPCONT, realizado de 29/11 a 01/12 de 2023, em São Paulo (SP)

### RESUMO

O estudo teve como objetivo analisar a percepção de discentes e docentes acerca do ensino-aprendizagem de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia, campus Pontal. A pesquisa possui natureza descritiva, com abordagem quantitativa em relação à análise dos dados. Os dados foram coletados por meio de questionários, com a obtenção de 84 respostas dos discentes e nove respostas do corpo docente. Os resultados demonstram que os discentes não se sentem preparados para trabalhar com as obrigações tributárias acessórias, assim como existem docentes que não se sentem capacitados para ministrar disciplinas que trabalhem conteúdos relativos à temática. Dentre as estratégias de ensino para abordagem dos assuntos que compreendem obrigações tributárias acessórias, existe uma concordância entre a opinião dos discentes e docentes, que destacaram palestras e aulas expositivas como sendo as mais utilizadas. Observou-se que, a matriz curricular do curso analisado oportuniza compreensão básica em relação às referidas obrigações, sendo que há discentes e docentes que consideram que os conteúdos ofertados são satisfatórios para o mercado de trabalho, enquanto outros os classificaram como insatisfatórios. De forma geral, os discentes e docentes ressaltam a importância do ensino das obrigações, inclusive ressaltando a necessidade de atividades extracurriculares para complementação e expansão do processo ensino-aprendizagem, e por consequência, desse conhecimento.

**Palavras-chave:** Obrigações Tributárias Acessórias. Ensino-aprendizagem. Estratégias de ensino. Discentes. Docentes.

### ABSTRACT

The aim of this study was to analyze the perception of students and teachers about the teaching of content related to accessory tax obligations in the Accounting course at the Federal University of Uberlândia, Pontal campus. The research is descriptive in nature, with a quantitative approach to data analysis. The data was collected using questionnaires, with 84 responses from students and nine responses from teaching staff. The results show that students don't feel prepared to work with accessory tax obligations, just as there are teachers who don't feel qualified to teach subjects that deal with this issue. Among the teaching strategies for approaching the subjects that include ancillary tax obligations, there is agreement between the opinions of students and teachers, who highlighted lectures and expositive classes as being the most used. It was noted that the curriculum of the course analyzed provides a basic understanding of these obligations, with some students and teachers considering the content offered to be satisfactory for the job market, while others classified it as unsatisfactory. In general, students and lecturers emphasize the importance of teaching obligations, including the need for extracurricular activities to complement and expand the teaching-learning process and, consequently, this knowledge.

**Keywords:** Accessory Tax Obligations. Teaching and learning. Teaching strategies. Students. Teachers.

### Renata Mendes de Oliveira

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 Federal de Uberlândia (UFU). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Uberlândia (UFU), campus Pontal. E-mail: [renatamendes@ufu.br](mailto:renatamendes@ufu.br). Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5124448021356548>. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2541-1511>

### Marli Auxiliadora da Silva

Doutora em Educação pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Mestre em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP-RP). Especialista em Gerenciamento de Micro e Pequenas Empresas pela Universidade Federal de Lavras (UFLA). Graduada em Ciências Contábeis pela Escola Superior de Ciências Contábeis e Administrativas de Ituiutaba (ESCCA). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Uberlândia (UFU), campus Pontal. E-mail: [marli.silva@ufu.br](mailto:marli.silva@ufu.br). Lattes: <http://lattes.cnpq.br/6389622020342036>. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0810-1127>

### Railene Oliveira Borges

Doutora em Educação pela Universidade de Uberaba (UNIUBE). Mestre em Administração pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Uberlândia (UFU), campus Pontal. E-mail: [railene.borges@ufu.br](mailto:railene.borges@ufu.br). Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4792386776831706>. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4138-2511>

### Nicole Rocha Carvalho

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). E-mail: [nicole.carvalho@ufu.br](mailto:nicole.carvalho@ufu.br). Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7494861059548448>. ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-4511-5736>

## 1 INTRODUÇÃO

As obrigações tributárias tratam das relações de partes onde existe uma obrigatoriedade exigida por força da lei originada por uma ocorrência, envolvendo uma pessoa física ou jurídica com uma entidade pública ou fisco (Brasil, 2012). As pessoas jurídicas e equiparadas precisam cumprir uma série de obrigações tributárias, em conformidade com seu enquadramento ou forma de tributação, obrigações essas segregadas entre principal e acessória, como exposto pelo Art. 113 do Código Tributário Nacional (CTN).

Conforme o § 1º do Art. 113 do CTN, a obrigação principal “surge com a ocorrência do fato gerador, tem por objeto o pagamento de tributo ou penalidade pecuniária e extingue-se juntamente com o crédito dela decorrente”. De igual forma, o § 2º do Art. 113 do CTN, define a obrigação acessória como aquela que “decorre da legislação tributária e tem por objeto as prestações, positivas ou negativas, nela previstas no interesse da arrecadação ou da fiscalização dos tributos”. Em linhas gerais, as obrigações principais se constituem de impostos, taxas e contribuições, enquanto as obrigações acessórias compreendem a emissão de documentos fiscais, escrituração de livros contábeis e entrega de declarações (Amaro, 2006; Coelho, 2012).

Como os tributos têm influência sobre as empresas e podem impactar no futuro das mesmas, além de serem uma das principais fontes de recursos do Estado (Oliveira, 2013; Zuppani, 2023), destaca-se a necessidade de se conhecer as obrigações tributárias, a fim de propiciar a gestão eficaz dessas obrigações de maneira a evitar erros e conduta inadequada em seu preparo e entrega. Faz-se necessário, portanto, preparar os futuros profissionais para melhor atuação no mercado de trabalho, sobretudo quando o exercício profissional demandar o tratamento de questões tributárias.

Na Resolução do Conselho Nacional de Educação (CNE) e Câmara de Educação Superior (CES), Resolução CNE/CES nº 1/2024, ficou estabelecido que os cursos de graduação em Ciências Contábeis precisam oferecer condições para materializar as competências e habilidades técnicas dos discentes, incluindo aquelas relacionadas à análise das implicações tributárias e previdenciárias. Ademais, a referida Resolução instrui acerca da necessidade de se estimular os discentes no desenvolvimento de conhecimentos em diferentes áreas como direito, administração, estatística e tecnologias da informação, de modo a possibilitar o atendimento às necessidades inerentes aos diferentes modelos de negócios.

Algumas pesquisas trataram acerca da percepção de discentes no que tange ao processo de formação e conhecimento em relação aos aspectos inerentes às obrigações tributárias. A exemplo disso, pesquisa de Nazário et al. (2008) evidenciou que discentes de Instituições de Ensino Superior (IES) do Distrito Federal demonstram interesse na contabilidade tributária, porém não acreditam ser uma trilha importante para o futuro. O estudo desenvolvido por Barbosa et al. (2018) observou a existência de conhecimentos similares no que tange ao campo da contabilidade tributária, tanto quando se considera discentes ainda na graduação, quando analisados aqueles já graduados. Ao realizar uma pesquisa junto aos discentes do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará, Alves et al. (2019) evidenciaram que aqueles discentes que não exercem atividades profissionais não possuem conhecimento acerca das obrigações tributárias acessórias, diferentemente daqueles que exercem algum tipo de atividade, especialmente se ligadas à área fiscal. Nessa linha, vale destacar o que foi evidenciado como reflexão pelo estudo de Correio et al. (2021), visto que os autores destacam a necessidade de se discutir conteúdos que abranjam aspectos tributários durante a formação acadêmica, de forma a capacitar os egressos dos cursos de Ciências Contábeis a atuarem na área tributária, no território nacional.

Percebe-se, pelos estudos mencionados, que a percepção em relação ao aprendizado e conhecimento acerca das obrigações tributárias durante a graduação indica a necessidade de novas pesquisas que possam contribuir para a validação dos achados de pesquisas anteriores. Considerando que os sujeitos investigados, usualmente são os discentes, ao se acrescentar novas evidências com foco nas obrigações tributárias acessórias, a partir das percepções também de docentes, amplia-se o escopo das discussões. Face ao exposto, este estudo teve como objetivo analisar a percepção de discentes e docentes acerca do ensino-aprendizagem de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), *campus* Pontal.

A presente pesquisa contribui em termos teóricos, ao considerar a possibilidade de evidenciar novos *insights* acerca das obrigações tributárias, especialmente no que tange as obrigações tributárias acessórias, observando-se os impactos no âmbito das Ciências Contábeis. Como descrito na Resolução CNE/CES nº 1/2024, o ensino teórico ofertado nas salas de aula precisa oferecer condições para o desenvolvimento de competências e habilidades necessárias ao desempenho profissional de seus discentes, o que torna essencial capacitar docentes e preparar os cursos para fornecer subsídios necessários ao melhor atendimento das demandas mercadológicas. Com isso, pontua-se a relevância de entender a visão dos discentes e docentes de modo a identificar lacunas que possibilitem aprimorar as estratégias de ensino adotadas em sala de aula, especialmente no que tange aos aspectos das exigências práticas.

O profissional contábil precisa conhecer sobre obrigações tributárias acessórias, uma vez que ele necessita apresentar uma visão ampliada e sistêmica para o exercício de suas funções profissionais. Como evidenciado pela Norma Brasileira de Contabilidade (NBC) PG 100 (R1), de 21 de novembro de 2019, é importante que o profissional da contabilidade obtenha e mantenha conhecimentos e habilidades que são necessários para a preparação de documentos e relatórios contábeis-financeiros, de modo a atenderem as necessidades de seus clientes ou organizações empregadoras, considerando padrões técnicos e profissionais vigentes e atualizados, bem como as legislações pertinentes.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1 Obrigações tributárias acessórias

As obrigações tributárias são segregadas entre principais e acessórias, cada uma abrangendo uma obrigatoriedade diferente da outra e especificidades a depender do regime de tributação adotado (Brasil, 2012). Pondera-se que a presente pesquisa se limitará à observação das obrigações tributárias acessórias. A finalidade das obrigações tributárias acessórias é voltada à apuração de informações para que o fisco possa acompanhar, identificar irregularidades e práticas ilícitas, e realizar o controle de fraudes (Lizote & Mariot, 2012). Existem diferentes obrigações tributárias acessórias requeridas por cada ente, em conformidade ao regime tributário. O Quadro 1 apresenta obrigações tributárias acessórias necessárias às empresas pertencentes aos regimes tributários Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.

**Quadro 1 - Obrigações tributárias acessórias de cada regime tributário**

<b>Simples Nacional</b>	<b>Lucro Presumido</b>	<b>Lucro Real</b>
Declaração de Informações Socioeconômicas e Fiscais (DEFIS)	Escrituração Contábil Digital (ECD)	Escrituração Contábil Digital (ECD)
Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)	Escrituração Contábil Fiscal (ECF)	Escrituração Contábil Fiscal (ECF)
Nota Fiscal (NF)	Nota Fiscal (NF)	Nota Fiscal (NF)
Guia de Recolhimento do FGTS e de Informações à Previdência Social (GFIP)	Guia de Recolhimento do FGTS e de Informações à Previdência Social (GFIP)	Guia de Recolhimento do FGTS e de Informações à Previdência Social (GFIP)
Declaração do Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF)	Declaração do Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF)	Declaração do Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF)
Livro Razão	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED)	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED)
Livro Diário	Guia de Informação e Apuração do ICMS (GIA)	Guia de Informação e Apuração do ICMS (GIA)
Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial)	Declaração Eletrônica de Serviços (DES)	Declaração Eletrônica de Serviços (DES)
Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS)	Declaração de Débitos Tributários Federais (DCTF)	Declaração de Débitos Tributários Federais (DCTF)
Declaração de Substituição Tributária, Diferencial de Alíquotas e Antecipação (DESTDA)	Escrituração Fiscal Digital ICMS e IPI (EFD ICMS-IPÍ)	Escrituração Fiscal Digital ICMS e IPI (EFD ICMS-IPÍ)
-	Escrituração Fiscal Digital Contribuições - EFD Contribuições	Escrituração Fiscal Digital Contribuições - EFD Contribuições
-	Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)	Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)
-	Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial)	Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR)
-	-	Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial)

Fontes: Elaborado com base em CRCSC (2017) e Portal da Contabilidade (2023).

Como evidenciado no Quadro 1, empresas que estão enquadradas no regime tributário Simples Nacional, por exemplo, possuem a obrigatoriedade da DIRF, NF, Guia de Recolhimento do FGTS e de GFIP, sendo estas de obrigatoriedade das empresas optantes pelo Lucro Real e Lucro Presumido também (CRCSC, 2017). Além das declarações exigidas às empresas optantes pelo Simples Nacional, aquelas tributadas pelo Lucro Real e Lucro Presumido ainda estão obrigadas a apresentarem a DCTF, as ECD, ECF, e o CAGED. Empresas do Lucro Real, possuem, por exemplo, a necessidade adicional de apresentação do LALUR (CRCSC, 2017).

As obrigações tributárias acessórias são obrigações pré-estabelecidas pela lei. Dessa forma, o não cumprimento das mesmas acarreta punições para as empresas, tais como multas com valores diversos em conformidade ao tipo do contribuinte e com base no ano-calendário ou fração, além da existência de risco de paralisação das atividades (Brasil, 2001). Nesse sentido, identificar quais são as obrigações e compreender as penalizações decorrentes do seu não cumprimento, deve fazer parte das competências e habilidades do profissional da contabilidade, e por conseguinte, o conteúdo relativo ao tema deve estar inserido nas matrizes curriculares dos cursos de graduação em Ciências Contábeis.

## 2.2 O ensino das obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis

O curso de Ciências Contábeis tem por objetivo trazer o conhecimento ao futuro profissional de contabilidade, englobando questões técnicas, administrativas, econômicas e contábeis a fim de formar um profissional crítico e um cidadão capaz de intervenções (Laffin, 2015). Dentre outros aspectos, os profissionais contábeis precisam possuir a capacidade de atender exigências de mercado, acompanhando as mudanças da área contábil, com atualizações constantes para que possam cumprir as obrigações (Machado et al., 2019).

A necessidade de discutir sobre as obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis tem sido abordada desde a aprovação do Decreto Lei nº 7.988/1945. Dentre outros aspectos, o Decreto tratou acerca das diretrizes e disposições relativas aos futuros profissionais da contabilidade e estabeleceu que as obrigações tributárias acessórias deveriam ser abordadas na quarta série de disciplinas dentro de legislação tributária e fiscal (Brasil, 1945).

Mais tarde, a partir dos anos 2000, com o intuito de nortear a oferta dos cursos de graduação em Ciências Contábeis, o Ministério da Educação instituiu as Diretrizes Curriculares Nacionais (DCN) por meio da Resolução CNE/CES nº 10/2004, posteriormente alterada pela Resolução CNE/CES nº 1/2024. Como postulado pela Resolução CNE/CES nº 1/2024, os cursos de graduação em Ciências Contábeis precisam propiciar condições para que o discente consiga compreender questões nos âmbitos científicos, técnicos, sociais, ambientais e políticos relacionados a contabilidade. Dessa forma, a Resolução estabelece sobre o desenvolvimento de pensamento crítico, visão sistêmica, holística e humanista, capacidade de comunicação e escrita, dentre outros atributos, inclusive recomendando formações continuadas, ao longo da vida profissional.

Em nível global, diferentes entidades globais, tais como *International Federation of Accountants* (IFAC), *International Accounting Standards Board* (IASB), *International Standards of Accounting and Reporting* (ISAR) e *International Accounting Education Standards Board* (IAESB), se reuniram para analisar e organizar pesquisas e estudos que abordam sobre contabilidade. Dessas pesquisas, bem como da parceria entre diferentes instituições e a *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), foi desenvolvido o Currículo Mundial de Contabilidade (CMC) (Silva, 2009). O CMC apresenta um projeto curricular onde o conhecimento é separado em quatro módulos, sendo que um deles contempla questões relativas à tributação. São os seguintes os módulos: Módulo de Conhecimento organizacional e empresarial; Módulo de Tecnologia da Informação; Módulo de Conhecimento Básico de Contabilidade, Auditoria, Tributação e Relacionado à Contabilidade; Módulo de Eletivas de Contabilidade (avançada), finanças e conhecimentos relacionados (UNCTAD, 2018).

O mercado espera que o profissional contábil consiga passar as informações com firmeza e clareza, auxiliar na tomada de decisões e ser o principal pivô para que a empresa tenha sucesso (Benetti & Hein, 2010). É papel das instituições de ensino superior formar profissionais capazes de atender as demandas das organizações, de forma a desenvolver as competências dos discentes, incluindo diferentes conhecimentos, habilidades e atitudes (Santos et al., 2024). Isto porque, de acordo com Benetti e Hein (2010), o mercado espera que o profissional da contabilidade consiga analisar, registrar, e fornecer informações com firmeza e clareza, de forma a auxiliar na tomada de decisões, sendo ele o principal pivô para que a empresa tenha sucesso. Nesse sentido, ao considerar conhecimento específico sobre contabilidade tributária, **é evidenciado o papel da** formação acadêmica. No entanto, como afirma Pêgas (2022) para que o profissional contábil consiga obter conhecimentos mais aprofundados e especializados, faz-se necessário buscar formação continuada, associando-a à dedicação e determinação.

## 2.3 Estudos anteriores

Pesquisas têm evidenciado a relevância do conhecimento e preparação do profissional contábil na execução de suas atividades, especialmente no que tange aos aspectos relacionados às obrigações tributárias. Prado (2013), ao desenvolver uma pesquisa resultante de um trabalho bibliográfico, com adoção de um estudo de caso com cálculos hipotéticos relacionados à tributos federais, destacou o papel do contador. Em linhas gerais, a autora destacou que o profissional contábil deve assumir uma posição de maior responsabilidade, trazendo valorização em relação a demanda por entendimento, interpretação, cálculos e exploração da melhor forma de tributação, o que acaba por impactar no crescimento empresarial. As considerações tecidas por Prado (2013) enfatizam sobre a necessidade de o contador tributário atuar gerencialmente.

A pesquisa de Assis (2017), buscou analisar acerca do entendimento tributário dos gestores de empresas, apontando que a maioria admitiu não possuir o discernimento acerca de obrigações e tributárias e seus benefícios. Adicionalmente, foi verificada a importância do profissional contábil em relação ao planejamento tributário e auxílio ao cumprimento das obrigações das empresas para assegurar o crescimento e a competitividade delas.

Na pesquisa desenvolvida por Barbosa et al. (2018) objetivou-se comparar a percepção de discentes ingressantes e concluintes do curso de Ciências Contábeis, em relação à carga tributária no Brasil. Para tanto, os autores aplicaram questionários aos discentes de dois campi de uma universidade pública no interior de Minas Gerais. Os resultados permitiram observar que discentes concluintes possuem maior conhecimento sobre carga tributária do que os iniciantes. Esse resultado, como apontam reflexões do estudo, pode estar associado ao fato de os concluintes terem tido maior contato com a temática, uma vez que já cursaram disciplinas como legislação e contabilidade tributária.

Com o intuito de analisar os aspectos que influenciam o nível de conhecimento acerca das obrigações acessórias, Alves et al. (2019) desenvolveram uma investigação junto a estudantes do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Ceará. Os resultados evidenciaram que aqueles estudantes que já exercem algum tipo de atividade laboral relacionada à área fiscal possuem maior nível de conhecimento sobre obrigações acessórias, enquanto aqueles que apenas estudam não possuem conhecimento sobre o assunto. As considerações apontam que o conteúdo exposto em sala de aula, sem prática externa, pode não ser suficiente para preparar os estudantes no tocante ao conhecimento que se espera deles.

Ao analisar o conteúdo das ementas e programas de disciplinas da área tributária de cursos de Ciências Contábeis brasileiros, Correio et al. (2021) puderam observar que as instituições de ensino nem sempre disponibilizam as informações acerca das ementas e programas de disciplina de maneira clara. De forma geral, as instituições analisadas apresentam disciplinas da área tributária que envolvem a legislação e o planejamento tributário, sendo que em metade delas é feita menção sobre o estudo dos regimes tributários Simples Nacional e Lucro Presumido.

Oliveira (2023) destacou em sua pesquisa o considerável percentual dos tributos em relação aos custos organizacionais da indústria de transformação, bem como os impactos para organizações de setores como serviços, construção civil, serviços de utilidade pública e energético. Tal constatação levou o autor a destacar a relevância da área tributária para o profissional da contabilidade, o que parece ser observado, de forma marginal, no ensino. Os resultados da pesquisa demonstraram que a disciplina Contabilidade Tributária é ofertada em apenas um período do curso de Ciências Contábeis, o que, conforme a percepção de discentes do curso analisado ofertado pela Universidade Rural do Estado do Rio de Janeiro (UFRRJ), não é suficiente para preparar para a atuação no mercado de trabalho.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa foi classificada como descritiva, pois visa analisar a percepção de discentes e docentes acerca do ensino de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), *campus* Pontal. Gil (2008) apresenta que pesquisa descritiva tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou o estabelecimento de relações entre variáveis, abrangendo o intuito explorado pela pesquisa.

Por meio de levantamento realizado junto à coordenação do curso, em janeiro de 2023, verificou-se um quantitativo de 163 discentes matriculados no curso, que é ofertado em período noturno. Na mesma data, foram identificados nove docentes, cujos nomes, e-mails e telefones são listados na página eletrônica do curso no *link* <http://www.faces.ufu.br/graduacao/ciencias-contabeis>. Esse levantamento foi necessário para a condução da pesquisa de campo junto aos discentes e docentes do curso em tela.

A coleta de dados foi realizada mediante pesquisa documental e aplicação de questionários. A pesquisa documental compreendeu a consulta ao Projeto Pedagógico do Curso (PPC), datado de 2007, bem como das fichas de disciplinas, que também se encontram disponíveis na página eletrônica do curso no endereço já mencionado. A análise dos referidos documentos foi realizada durante o mês de abril de 2023 e consistiu, em relação ao PPC, na leitura para identificação das disciplinas que contemplavam conteúdos relacionados às obrigações tributárias, bem como seu período de oferta na matriz curricular, e ainda informações que auxiliassem a entender o processo de formação dos discentes e o preparo para o mercado de trabalho. Nas fichas das disciplinas foi identificada, de forma mais aprofundada e detalhada, os conteúdos curriculares de cada disciplina.

A aplicação dos questionários foi realizada por meio de formulários impressos, distribuídos presencialmente nas salas de aula, visando a obtenção de um maior volume de respostas. Foram elaborados dois questionários, um direcionado aos discentes e outro aos docentes. Salienta-se que os questionários foram estruturados obedecendo critérios éticos de pesquisa, que garantiram a preservação da identidade dos respondentes, bem como a utilização dos dados levantados com fins específicos ao desenvolvimento da pesquisa. Junto ao questionário foi apresentado um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), com informações sobre o objetivo da pesquisa, além de esclarecimentos que indicavam sobre a participação voluntária, confidencialidade das informações e a garantia de uso dos dados levantados somente com propósitos acadêmicos.

O questionário direcionado aos discentes foi segregado em três blocos com o total de quinze questões. O primeiro bloco ficou destinado à caracterização do respondente. O segundo bloco contemplou o conhecimento acerca das obrigações tributárias acessórias. E o terceiro bloco tratou sobre o ensino de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias. As assertivas foram elaboradas fundamentando-se no estudo de Alves et al. (2019) e Bianchi et al. (2019). Houve adaptação das assertivas do estudo de Bianchi et al. (2019), visto que nesse estudo as assertivas relacionam-se à disciplina de Auditoria.

Já o questionário direcionado aos docentes foi segregado em dois blocos com dezessete questões. O primeiro bloco destinou-se à caracterização do respondente e o segundo bloco compreendeu assertivas acerca do ensino de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias. As questões contempladas por esse questionário, que também foram ajustadas, tiveram por base aquelas apresentadas pelo estudo de Bianchi et al. (2019), o que denota similaridade entre os questionários aplicados aos docentes e discentes.

A aplicação dos questionários ocorreu durante os meses de abril e maio de 2023. Ao final, foram obtidas 84 respostas dos discentes, o que representa cerca de 51% dos discentes matriculados. Destaca-se que todos os nove docentes do curso responderam ao questionário. Após a coleta, os dados levantados foram tabulados em planilhas no *software Microsoft Excel 2007* com a finalidade de facilitar o agrupamento das respostas e análises por meio de estatística descritiva, para conclusão dos resultados, compreendendo apresentação de valores relativos.

## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 Análise do Projeto Pedagógico

O Curso de Ciências Contábeis da UFU, *campus* Pontal, foi criado em 2006, sendo ofertado pela então denominada Faculdade de Ciências Integradas do Pontal (FACIP), atual Faculdade de Administração, Ciências Contábeis, Engenharia de Produção e Serviço Social (FACES). O curso possui ingresso anual, com oferta de 40 vagas somente em período noturno. O regime acadêmico é semestral, sendo que o curso é integralizado em 10 semestres letivos [cinco anos] (Facip, 2007). Pondera-se que o curso passou por reformulação, sendo adotado, no ano de 2023, um novo Projeto Pedagógico. No entanto, esse **não foi analisado nesta pesquisa, uma vez que, quando da coleta de dados**, ainda não havia discentes que tivessem concluído ao menos um semestre do curso nas novas condições.

Ao analisar o PPC observa-se que um dos princípios e fundamentos existentes é a avaliação para mudanças e aperfeiçoamento do trabalho docente, com o propósito de melhorar o conteúdo e buscar atualizações quanto ao que se é esperado e exigido dos futuros profissionais formados pelo curso (Facip, 2007). Nesse sentido, destaca-se a necessidade de qualificação contínua dos docentes, pois eles precisam acompanhar as evoluções existentes, a fim de melhor preparar os discentes.

O PPC traz ponderações sobre a necessidade de capacitar os discentes em termos profissionais, humanos e sociais (Facip, 2007). Assim, espera-se que os discentes consigam, dentre outros aspectos, compreender as diversas questões das empresas, no âmbito nacional e internacional, bem como desenvolvam comportamento ético, senso crítico e criativo, além da preocupação com equilíbrio do ambiente profissional (Facip, 2007). Dadas as competências, habilidades e atitudes desejadas do bacharel, o objetivo do curso citado no PPC é “formar diplomados na área de contabilidade, legalmente habilitados para o exercício profissional nas diversas instituições que permeiam o convívio social onde seja requerida a presença de um contador” (Facip, 2007, p. 15).

No que tange aos aspectos relacionados às obrigações tributárias a análise do Projeto Pedagógico permitiu identificar a presença de disciplinas, cujas ementas e programas possuem conteúdos relacionados às obrigações tributárias de forma geral. Após a identificação dessas disciplinas, mediante a leitura textual do PPC, a análise documental dessas fichas possibilitou mapear os conteúdos verificando-se que eles compreendem, por exemplo, tributações na fonte, recolhimento de impostos, tributos municipais e contribuições, entre outros assuntos. O detalhamento do fluxo das disciplinas, assim como das ementas que compreendem aspectos tributários é apresentado no Quadro 2.

**Quadro 2 - Disciplinas que compreendem obrigações tributárias e suas ementas**

Disciplina	Ementa	Período em que é ofertado
Legislação Comercial	Noções Gerais. Comerciantes ou Empresários. O nome comercial. Estabelecimento comercial. O empresário e os direitos do consumidor. Teoria Geral do Direito Societário. Sociedades de pessoas. Sociedades de Capital. Títulos de Crédito. Direito Falimentar. Contratos Mercantis.	4º Período
Contabilidade Comercial	Sociedades Comerciais. Constituição de sociedades comerciais. Plano de Contas. Operações Especiais. Operações com Filiais. Folha de Pagamento. Operações Financeiras.	5º Período
Legislação Tributária	Introdução. Tributo. Fontes do Direito Tributário. Princípios Constitucionais de Direito Tributário. Imunidades Tributárias. Competência Tributária. Norma Tributária e Hipótese de Incidência Tributária. Obrigação Tributária. Responsabilidade Tributária. Lançamento de Crédito Tributário. Processo Tributário Administrativo. Impostos Nacionais.	5º Período

Disciplina	Ementa	Período em que é ofertado
Contabilidade Tributária	Legislação tributária no âmbito empresarial. Tributação na fonte. Recolhimento mensal obrigatório (carnê-leão). COFINS E PIS/PASEP. Imposto sobre produtos industrializados (IPI). Impostos Estaduais. Tributos Municipais. Contribuições. Possibilidades de pesquisa no âmbito tributário.	6º Período
Estágio Supervisionado Obrigatório: Laboratório Contábil I	Sistemas empresariais informatizados. Atividades de organização e controle contábil. Estruturação e registros contábeis.	9º Período
Estágio Supervisionado Obrigatório: Laboratório Contábil II	Conciliação e avaliação de informações contábeis. Apuração de Resultado. Elaboração e análise das demonstrações contábeis.	10º Período

Fonte: Elaborado com base em FACIP (2007).

Analisando-se o Quadro 2, percebe-se que os conteúdos relacionados às questões tributárias começam a ser discutidos no curso a partir do quarto período. A disciplina Legislação Tributária, cuja ementa evidencia conteúdos compreendem aspectos das obrigações tributárias, e a disciplina Contabilidade Tributária, na qual se aborda acerca das tributações, são aquelas que contêm de forma mais direta conteúdos voltados às obrigações tributárias. Ressalta-se que a leitura textual das fichas dessas disciplinas apontou que cada título das ementas constitui uma unidade de conteúdo programático cujo desdobramento permite identificar o assunto proposto em cada uma delas.

Ainda em relação às informações do Quadro 2, destaca-se que nas disciplinas de Laboratório Contábil, nas quais é ofertado o estágio supervisionado obrigatório, o conteúdo é ensinado de forma prática, incluindo a emissão, com valores hipotéticos, de guias Documento de Arrecadação Estadual (DAE), Guia de Recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e Informações à Previdência Social (GFIP), Guia da Previdência Social (GPS) e guias do Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF) relativas a tributos como PIS, COFINS, Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), e Imposto de Renda e Contribuição Social Sobre o Lucro, o que resulta no conhecimento, além de competências e habilidades como preconiza as diretrizes curriculares nacionais. Além disso, em ambas as disciplinas, os discentes realizam o preenchimento do Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) e realizam cálculos da tributação, o que propicia maior envolvimento em relação aos aspectos que se relacionam às obrigações tributárias.

## 4.2 Caracterização dos respondentes

Informações do perfil e características dos respondentes foram levantadas por meio de questionário cujos resultados são visualizados na Tabela 1. Primeiramente são apresentadas as informações relacionadas ao perfil dos discentes, compreendendo aspectos como gênero, idade, período no qual está matriculado no curso, situação laboral e área de atuação, em caso de possuir vínculo empregatício. As informações, apresentadas em valores relativos, caracterizam um total de 84 discentes que responderam ao instrumento.

**Tabela 1 - Caracterização dos discentes respondentes**

Gênero				
Feminino	60,71%		Masculino	38,09%
Não Binário	0%		Prefiro Não Responder	1,20%
Idade				
Menos de 21 anos	28,58%		36 a 40 anos	5,95%
21 a 25 anos	42,85%		41 a 45 anos	1,19%
26 a 30 anos	10,71%		46 a 50 anos	2,39%
31 a 35 anos	7,14%		Mais de 50 anos	1,19%

Período Matriculado			
1º Período	0%	6º Período	17,86%
2º Período	29,76%	7º Período	2,38%
3º Período	0%	8º Período	16,67%
4º Período	22,62%	9º Período	2,38%
5º Período	2,38%	10º Período	5,95%
Situação Laboral		Área de Atuação	
Empregado(a)	69,04%	Administrativa	35,72%
Estagiário(a)	5,95%	Comercial/Serviços	25,00%
Autônomo(a)	4,78%	Contábil	16,67%
Desempregado(a)	20,23%	Não estou trabalhando	20,23%
		Outras	2,38%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Ao analisar a Tabela 1, pode-se observar que a maioria dos discentes respondentes, totalizando 60,71%, se identificam como pertencentes ao gênero feminino. Verificou-se que 42,85% dos discentes estão enquadradas no intervalo de idade que compreende 21 e 25 anos. No que se referente ao período matriculado, 29,76% dos discentes estão cursando disciplinas do 2º período e 22,62% estão cursando o 4º período, sendo esses os períodos cursados pela maioria dos respondentes. Quando analisada a situação laboral dos discentes, verificou-se que 69,04% possuem vínculo de trabalho como empregado(a), seguidos por 5,95% que atuam como estagiário(a), além de 4,78% que trabalham de maneira autônoma. Destaca-se 35,72% mencionaram atuar na área administrativa, 25,00% trabalham na área comercial/serviços e 16,67% na área contábil. Pondera-se que o fato de a maioria dos respondentes cursarem períodos iniciais do curso, tenha influenciado o percentual de discentes que atuam na área contábil, visto a exigência de se possuir registro ativo no Conselho Federal de Contabilidade para atuar nessa área, tanto em empresas quanto em escritórios de contabilidade.

Na Tabela 2 procedimentos similar foi utilizado para apresentar a caracterização dos docentes respondentes.

**Tabela 2 - Caracterização dos docentes respondentes**

Gênero			
Feminino	44,44%	Masculino	55,56%
Idade			
Menos de 30 anos	0%	40 a 50 anos	22,22%
30 a 40 anos	44,44%	Acima 50 anos	33,34%
Nível de Formação		Curso de Maior Titulação	
Graduação	0%	Ciências Contábeis	55,56%
Especialização	0%	Educação	33,33%
Mestrado	22,22%	Economia	11,11%
Doutorado	77,78%	Administração	0%
		Direito	0%
		Outro	0%
Tempo de Atuação na Docência			
Menos de 10 anos	11,11%	20 a 30 anos	22,22%
10 a 20 anos	55,56%	Mais de 30 anos	11,11%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Verifica-se que 55,56% dos docentes do curso se identificam como pertencentes ao gênero masculino enquanto 44,44% são do gênero feminino. Entre os docentes respondentes, 44,44% encontram-se na faixa etária de 30 a 40 anos. Em relação ao nível de formação, 77,78% dos docentes possuem doutorado e 22,22% mestrado. Relativamente à titulação desses docentes, verificou-se que 55,56% têm a maior titulação na área de Ciências Contábeis, seguidos por 33,33% com formação na área de Educação. Também se observa que 55,56% dos docentes estão atuando na docência no período de 10 a 20 anos.

#### 4.2 Conhecimento acerca das obrigações tributárias acessórias

A segunda parte da análise compreende questionamentos que abordam o conhecimento dos discentes sobre as obrigações tributárias acessórias. No primeiro momento, procurou-se compreender a opinião dos discentes no que tange a preparação e contato com as obrigações tributárias, seja na faculdade ou em seu exercício profissional. Os resultados podem ser observados na Tabela 3.

**Tabela 3 - Opiniões sobre preparo e contato dos discentes com as obrigações tributárias**

Questionamentos	Sim	Não
Você se considera preparado para trabalhar com as obrigações tributárias?	29,76%	70,24%
Além dos conteúdos ofertados na faculdade, você já buscou/pesquisou materiais relacionados as obrigações acessórias por outros meios (cursos, palestras, vídeos, outros)?	51,19%	48,81%
No seu exercício profissional você tem contato direto ou indireto com algo relacionado às obrigações acessórias?	32,14%	67,86%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Nota-se, ao se analisar a Tabela 3, que 29,76% dos discentes se consideram preparados para trabalhar com as obrigações tributárias. É, portanto, expressivo o número (70,24%) de discentes que não se consideram preparados, o que denota a ausência de conhecimentos, competências e habilidades para tal. Observa-se, todavia, o interesse em conhecer mais sobre a temática obrigações tributárias acessórias, visto que a maioria, 51,19%, dos discentes buscaram conteúdos além daqueles ofertados nas atividades de ensino ofertados pelo curso ou pela faculdade. Destaca-se, ainda, que 67,86% dos discentes não tem contato com as obrigações em suas atividades profissionais, o que pode ser justificado pelo fato de a maioria dos discentes respondentes trabalharem em cargos da área administrativa, no comércio ou serviços. Ademais, é válido ressaltar que 52,38% dos respondentes estavam cursando o 2º ou 4º período do curso, ou seja, ainda sem contato com disciplinas que abordam de forma mais aprofundada conteúdos relativos à temática envolvendo conceitos sobre tributos. Essa observação reforça o exposto por Barbosa et al. (2018), que identificaram que alunos em fase de conclusão da graduação em Ciências Contábeis possuem mais conhecimento sobre questões tributárias quando comparados a aqueles em períodos mais iniciais do curso.

Como existem diferentes obrigações tributárias acessórias requeridas por cada ente, em conformidade ao regime tributário, com o intuito de compreender melhor os conhecimentos dos discentes acerca das obrigações tributárias acessórias, solicitou-se aos respondentes que evidenciassem se as conheciam ou não, bem como sobre se as elaboravam ou executavam em suas atividades laborais. Na Tabela 4 são sumarizadas as respostas.

**Tabela 4 - Conhecimento dos discentes sobre as obrigações tributárias acessórias**

Obrigações Tributárias Acessórias	Conhece	Não Conhece	Elabora(ou)/ Executa(ou)
Declaração Do Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF)	80,95%	11,90%	7,15%
Nota Fiscal Eletrônica (NFE)	61,90%	10,71%	27,38%
Guia de Rec. do FGTS e de Informações à Previdência Social (GFIP)	59,52%	30,95%	28,57%
Guia de Previdência Social (GPS)	58,33%	30,95%	10,71%
E-social	52,38%	38,09%	9,52%
Escrituração Fiscal Digital ICMS e IPI (EFD ICMS-IPI)	42,85%	52,38%	4,76%
Declaração Anual para CNPJ MEI (DASN/SIMEI)	40,47%	47,61%	11,90%
Declaração de Débitos Tributários Federais (DCTF)	35,71%	60,71%	3,57%
Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR)	29,76%	69,04%	3,57%

Obrigações Tributárias Acessórias	Conhece	Não Conhece	Elabora(ou)/ Executa(ou)
Escrituração Contábil Fiscal (ECF)	28,57%	66,67%	4,76%
Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)	25,00%	71,42%	3,57%
Escrituração Contábil Digital (ECD)	25,00%	70,23%	4,76%
Escrituração Fiscal Digital Contribuições (EFD Contribuições)	20,23%	77,38%	2,38%
Outras: DIRPJ	1,19%	97,62%	1,19%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

A Tabela 4 evidencia que dentre as obrigações a mais familiar aos discentes são as DIRF (80,95%), as NFE (61,90%) e GFIP (59,52%). Em contrapartida, as menos conhecidas são EFD Contribuições (20,23%) e Declaração de Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (DIRPJ) (1,19%). Apesar da DIRF ser a obrigação acessória com a qual os discentes têm maior familiaridade, não é obrigação com maior percentual declarado de conhecimento em nível de elaboração ou execução. Destaca-se que 28,57% dos discentes pontuaram elaborar ou já ter elaborado a GFIP e 27,38% mencionaram a elaboração das NFE. É oportuno mencionar que o desconhecimento acerca de diversas das demonstrações contábeis, pode estar relacionado ao fato de a maioria dos respondentes estarem em períodos iniciais do curso, e conforme já mencionado, ainda não terem tido oportunidade de estudarem ou discutirem conteúdos relacionados às questões tributárias. Além disso, como já evidenciado, 16,67% atuam na área contábil, o que pode justificar o fato de não terem elaborado ou executado algumas das obrigações acessórias, sobretudo aquelas relacionadas a tributos sobre a renda de pessoas jurídicas (DIRPJ) ou sobre questões previdenciárias.

Relativamente ao conhecimento dos docentes sobre obrigações tributárias acessórias, na Tabela 5 são descritos esses dados, bem como evidenciado se esses ministram ou ministraram alguma disciplina que possui conteúdo relacionado à temática.

**Tabela 5 -Conhecimento e preparação dos docentes sobre as obrigações tributárias**

Parte A – Atuação com a prática das obrigações tributárias		
	Sim	Não
Já atuou/trabalhou com a prática das obrigações tributárias, tanto na docência, quanto em outras experiências profissionais?	55,56%	44,44%
Se sim, qual foi a sua experiência no campo das obrigações tributárias?		
Escritório Contabilidade	33,34%	
Imposto de Renda	11,11%	
Ministra aula de Direito Tributário	11,11%	
	Sim	Não
Se não, caso seja solicitado para ministrar alguma disciplina relativa as obrigações acessórias, você se sentiria capacitado?	44,44%	55,56%
Parte B – Disciplinas com conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias		
	Sim	Não
Ministra alguma disciplina que trabalha conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias?	22,22%	77,78%
Se sim, qual(is) disciplina(s)?		
Contabilidade Comercial	11,11%	
Contabilidade Comercial Laboratório Contábil I Laboratório Contábil II	11,11%	
Se não [ministrou nenhuma], acredita que alguma das disciplinas que ministra no curso poderia ser trabalhada de forma a contemplar algum tipo de assunto relacionado a obrigações tributárias acessórias?	44,44%	55,56%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Como pode-se observar ao analisar a Tabela 5, apesar de 55,56% dos docentes mencionarem ter alguma atuação prática em relação às obrigações tributárias, eles não se sentem capacitados o suficiente para ministrar disciplinas referente a tais obrigações. Entre os docentes que não ministram nenhuma disciplina que aborda sobre obrigações tributárias acessórias, 55,56% não acreditam que as disciplinas do curso poderiam ser trabalhadas de maneira a contemplar assuntos relacionados as obrigações, enquanto 44,44% acreditam que a disciplina de Estágio Supervisionado Obrigatório - Laboratório Contábil I e II e cursos extras apresentam maior impacto no ensino desse conteúdo.

### 4.3 Ensino de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias

A terceira parte das análises teve como propósito verificar como o curso em tela inseri e expõe aos discentes conteúdos relacionados às obrigações tributárias. Em suas respostas, para as questões iniciais, o respondente podia selecionar mais de uma opção. Adicionalmente, buscou-se verificar também suas opiniões acerca das diferentes estratégias de ensino que o curso tem utilizado para inserir e ofertar a discussão do conteúdo relacionado às obrigações tributárias acessórias. As opiniões quanto à satisfação e relevância do ensino das obrigações tributárias acessórias também foram identificadas, com a pretensão de também captar possíveis recomendações de melhoria no ensino. A Tabela 6 apresenta, em ordem decrescente, a percepção dos discentes acerca da oferta, pelo curso de Ciências Contábeis, de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias.

**Tabela 6 - Percepção dos discentes sobre conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias**

<b>Qual(is) disciplinas você acredita que melhor trabalha(m) conteúdos que envolvem obrigações tributárias acessórias?</b>	
Contabilidade Tributária	67,85%
Legislação Tributária	32,14%
Contabilidade Comercial	20,23%
Estágio Supervisionado Obrigatório - Laboratório Contábil I	16,67%
Estágio Supervisionado Obrigatório - Laboratório Contábil II	16,67%
<b>De que forma você percebe que o curso de Ciências Contábeis tem ofertado conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias?</b>	
Palestras	73,80%
Aulas Expositivas	33,34%
Discussões em sala de aula	29,76%
Seminários	22,61%
Resolução de Exercícios	21,42%
Estudos de Caso	11,90%
Simulações	8,33%
Resumos	4,76%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Em relação às disciplinas, os discentes acreditam que melhor trabalham com conteúdo que envolve obrigações tributárias acessórias, Contabilidade Tributária (67,85%), Legislação Tributária (32,14%) e Contabilidade Comercial (20,23%). Os discentes também comentaram sobre a complementação da teoria com a prática, mencionando que percebem os conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias são apresentados somente nos períodos finais do curso.

A análise da Tabela 6, ainda possibilitou identificar que 73,80% dos discentes consideram que o curso de Ciências Contábeis oferta conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias notadamente por meio de palestras, seguidos por 33,34% que percebem a inserção e oferta de conteúdos nas aulas expositivas, enquanto 29,76% citaram as discussões realizadas na sala de aula. Nessa linha, um dos discentes destacou que acredita que “devem ser oferecidos mais cursos extras simulando a prática e dentro das disciplinas gostaria de ter mais contato com os programas e sites”. A Tabela 7 evidencia os níveis de satisfação e relevância, atribuídos pelos discentes, em relação ao ensino das obrigações tributárias acessórias no curso.

**Tabela 7 - Percepção dos discentes em relação à satisfação e relevância do ensino das obrigações tributárias acessórias**

<b>Em relação aos conteúdos das disciplinas que abrangem a temática obrigações acessórias você:</b>	
Não sei/ Prefiro não opinar.	33,33%
Considero satisfatório, mas para um entendimento básico em relação a temática.	29,76%
Considero insuficiente e gostaria de ter mais conteúdo em relação a temática.	22,61%
Considero plenamente satisfatório.	14,28%
Considero insuficiente, mas não gostaria de ter mais conteúdo em relação a temática.	0,00%
<b>Acredita que o curso ofereça conteúdos suficientes sobre obrigações acessórias para desempenho das funções necessárias e requeridas pelo mercado de trabalho?</b>	
Sim, acredito que seja o esperado para o mercado de trabalho.	35,71%
Considero insuficiente e me preocupo com o mercado de trabalho.	34,52%
Não sei/Prefiro não opinar.	19,04%
Sim, acredito que seja mais do que suficiente para o mercado de trabalho.	14,28%
Considero insuficiente, mas não me preocupo com o mercado de trabalho.	3,57%
<b>Como você classifica a relevância do ensino das obrigações acessórias em sua formação acadêmica?</b>	
Muito relevante para qualificar-me como um profissional bem capacitado.	65,47%
Muito relevante, pois trabalho/pretendo trabalhar na área que compreende obrigações acessórias.	22,61%
Pouco relevante, apenas para complementar conhecimento geral.	8,33%
Não é relevante, pois não atuei na área contábil.	3,57%
Não é relevante, pois não atuei na área que compreende obrigações acessórias.	0,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Percebe-se, mediante análise da Tabela 7, que 33,33% dos discentes não sabem ou preferem não opinar em relação aos conteúdos das disciplinas que abrangem a temática obrigações tributárias acessórias, outros 29,76% consideram que os conteúdos são satisfatórios em nível básico e 22,61% acreditam que os conteúdos são insuficientes e que o curso precisava trabalhar melhor conteúdos relacionados à tais obrigações. Considerando os discentes que preferiram não opinar somados àqueles que consideram os conteúdos insuficientes, são a maioria, de forma complementar, questionou-se se a oferta, pelo curso, de sobre obrigações acessórias é suficiente para o desempenho das funções necessárias e requeridas pelo mercado de trabalho. As respostas denotam que 35,71% dos discentes acreditam que o curso ofereça conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias em nível suficiente pelo esperado para o mercado de trabalho, enquanto para 34,52% essa oferta é insuficiente, estando os mesmos preocupados com as exigências do mercado de trabalho. Novamente, as respostas da maioria dos respondentes apontam que recomendações para a melhoria no ensino dessa temática podem ser passíveis de levantamento no curso.

Destaca-se que nem sempre as disciplinas apresentam uma ementa clara sobre os aspectos relacionados à área tributária, além do fato de alguns conteúdos serem trabalhados de forma simplificada, levando em conta o tempo e objetivos da disciplina e do curso. Essa evidência corrobora com o exposto por Correio et al. (2021), que também notam que nem sempre os conteúdos são expostos de forma clara. Essa falta de clareza, pode fazer com que os discentes não compreendam adequadamente o que é apresentado, e dessa forma o ensino das obrigações tributárias acessórias não resulte na aquisição de conhecimentos, ou tão pouco em competências e habilidades, como determina as diretrizes curriculares para o curso.

Embora a análise anterior tenha apontado que a maioria dos discentes consideram a oferta, pelo curso, de conteúdo relativo ao tema insuficiente, e que o conhecimento adquirido é insuficiente para o exercício profissional, a percepção quanto à relevância do ensino foi ratificada pela maioria dos respondentes. No que tange à relevância atribuída ao ensino das obrigações tributárias acessórias na formação acadêmica, 65,47% dos discentes consideraram ser muito relevante para qualificação profissional, outros 22,61% dos discentes acreditam que seja muito relevante em decorrência da pretensão de atuação profissional. Apenas 8,33% dos discentes consideram que o ensino das obrigações tributárias acessórias é pouco relevante, servindo apenas para complemento do conhecimento geral e 3,57% acreditam não ser relevante, já que não pretendem atuar na área contábil.

A fim de complementar a discussão acerca do ensino de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias, questionamento similar foi feito aos docentes acerca das disciplinas do curso que consideram como as mais indicadas para a oferta de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias, bem como as estratégias comumente usadas no curso para a inserção e oferta de tais conteúdos. Destaca-se que para algumas questões os docentes poderiam assinalar mais de uma alternativa. Os resultados para essas informações são evidenciados na Tabela 8.

**Tabela 8 - Percepção dos docentes sobre conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias**

<b>Qual(is) disciplina(s) do curso acredita que seja(m) a(s) mais indicada(s) para ofertar conteúdos que compreendam a temática obrigações tributárias acessórias?</b>	
Contabilidade Tributária	77,77%
Estágio Supervisionado Obrigatório - Laboratório Contábil II	55,55%
Estágio Supervisionado Obrigatório - Laboratório Contábil I	44,44%
Contabilidade Comercial	22,22%
Legislação Tributária	11,11%
Contabilidade Avançada	11,11%
Contabilidade Introdutória	11,11%
Contabilidade Intermediária	11,11%
<b>De que forma você percebe que o curso de Ciências Contábeis tem ofertado conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias?</b>	
Aulas Expositivas	77,77%
Palestras	66,66%
Resolução de Exercícios	55,55%
Discussões em sala de aula	33,33%
Estudos de caso	22,22%
Seminários	0,00%
Simulações	0,00%
Resumos	0,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Explorando os dados da Tabela 8, observa-se opiniões convergentes àquelas dos discentes, tanto na questão de disciplinas que melhor expõem o assunto, como em relação às estratégias de ensino usadas. Dessa forma, prevalece a disciplina Contabilidade Tributária (77,77%), como sendo uma das mais indicadas para a oferta de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias. Assim como os discentes, os docentes destacaram que os conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias são ofertados, principalmente, por meio de aulas expositivas e palestras.

Quanto às opiniões relativas à satisfação e relevância do ensino das obrigações tributárias acessórias, na Tabela 9 são apresentadas as considerações dos docentes para seu ensino.

**Tabela 9 - Percepção dos docentes em relação à satisfação e relevância do ensino das obrigações tributárias acessórias**

<b>Em relação ao(s) conteúdo(s) das disciplinas que abrangem a temática obrigações acessórias você:</b>	
Considero satisfatório, mas para um entendimento básico em relação a temática.	55,55%
Não sei/ Prefiro não opinar.	33,34%
Considero insuficiente e gostaria de ter mais conteúdo em relação a temática.	11,12%
Considero insuficiente, mas não gostaria de ter mais conteúdo em relação a temática.	0,00%
Considero plenamente satisfatório.	0,00%

<b>Acredita que o curso ofereça conteúdos suficientes sobre obrigações acessórias para desempenho das funções necessárias e requeridas pelo mercado de trabalho?</b>	
Sim, acredito que seja o esperado para o mercado de trabalho.	33,33%
Considero insuficiente e me preocupo com o mercado de trabalho.	33,33%
Não sei/Prefiro não opinar.	33,33%
Considero insuficiente, mas não me preocupo com o mercado de trabalho.	0,00%
Sim, acredito que seja mais do que suficiente para o mercado de trabalho.	0,00%
<b>Como você classifica a relevância do ensino das obrigações acessórias para a formação acadêmica?</b>	
Muito relevante para qualificar o discente como um profissional bem capacitado.	44,44%
Muito relevante, pois os discentes podem vir a trabalhar na área que compreende obrigações acessórias.	44,44%
Pouco relevante, apenas para complementar conhecimento geral.	11,12%
Não é relevante, pois pode ser que o discente nem venha a atuar na área que compreende obrigações acessórias.	0,00%
Não é relevante, pois pode ser que o discente nem venha a atuar na área contábil.	0,00%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Por meio da análise da Tabela 9, foi possível verificar que 55,55% dos docentes consideram que, no curso de Ciências Contábeis de sua unidade, os conteúdos das disciplinas que abordam acerca das obrigações tributárias acessórias são satisfatórios para o entendimento básico. Inclusive, 33,33% dos docentes acreditam que o curso oferece conteúdos suficientes ao que é esperado pelo mercado de trabalho. De forma contrária, outros 33,33% consideram que a oferta desse conteúdo, pelo curso, é insuficiente e se preocupam com o mercado de trabalho. Quanto à relevância do ensino das obrigações tributárias acessórias, 44,44% dos docentes classificam como muito relevante, seja para que o discente se torne capacitado ou para que consiga atuar em uma área que exija conhecimentos sobre a temática.

Nas análises realizadas é possível comparar que os resultados deste estudo se assemelham nos resultados encontrados pelo estudo de Nazário et al. (2018), que demonstram uma relação de interesse por parte dos discentes em expandir o conhecimento sobre obrigações tributárias. Ademais, os resultados da presente pesquisa reforçam a necessidade de reavaliação das estratégias usadas para a inserção, discussão e consequente ensino da temática obrigações tributárias no curso de Ciências Contábeis, considerando que a percepção dos discentes sobre o que é estudado em sala de aula não é suficiente para sua capacitação como futuros contadores, como também foi evidenciado na pesquisa de Alves et al. (2019).

Os resultados aqui evidenciados reforçam a importância de se aprimorar a oferta de conteúdos que auxiliem na compreensão necessária acerca das obrigações tributárias e os diferentes aspectos fiscais. As instituições de ensino precisam oferecer condições para que os futuros profissionais consigam atender as demandas de mercado, sem desconsiderar a necessidade pela busca de conhecimento extracurricular e contínuo, especialmente frente às mudanças que ocorrem no âmbito tributário, a exemplo da recente reforma tributária proposta pelo governo. Como evidenciado na pesquisa de Moreno (2022), a reforma tributária parte do princípio de propiciar um Sistema Tributário Nacional simplificado, o que pode demorar para acontecer, além de gerar impactos relativos ao aumento de demandas para os profissionais da contabilidade e necessidade de atualização.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa tem como objetivo analisar a percepção de discentes e docentes acerca do ensino-aprendizagem de conteúdos relacionados às obrigações tributárias acessórias no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), *campus* Pontal. Os resultados evidenciaram que a maioria dos discentes, participantes desta pesquisa, não se considera preparada para trabalhar com obrigações tributárias acessórias, sendo que mesmo aqueles que já estão inseridos no mercado de trabalho não trabalham de forma direta ou indireta com tais obrigações. Igualmente, mais da metade dos docentes também mencionaram que, se solicitados, não se sentiriam capacitados para ministrar alguma disciplina que possua entre os conteúdos programáticos assuntos que envolvam obrigações tributárias acessórias.

No que tange ao ensino da temática obrigações tributárias acessórias, tanto os discentes, quanto os docentes apontaram que o curso de Ciências Contábeis da UFU, *campus* Pontal, oferta disciplinas com conteúdo satisfatório, mas apenas para atendimento básico de questões relativas às obrigações tributárias acessórias, o que leva a indícios de que competências e habilidades para tratativa do assunto não são desenvolvidas plenamente. Tais indícios são confirmados pela divergência em relação à suficiência dos conteúdos que compreendem a temática, visto que discentes e docentes consideram que são suficientes ou insuficientes, demonstrando preocupação em relação ao mercado de trabalho. Além disso, discentes e docentes veem como muito relevante o ensino das obrigações acessórias no processo de formação

acadêmica, considerando a necessidade de capacitação profissional quanto ao tema. Destaca-se que, no curso, palestras e aulas expositivas são as principais estratégias de ensino utilizadas para se trabalhar conteúdos que compreendam obrigações tributárias acessórias.

Os achados desta pesquisa oferecem contribuições para a investigação sobre o tema e corroboram estudos já realizados, sobretudo no que tange à necessidade de ampliação das discussões acerca dos conteúdos relacionados às obrigações tributárias no processo de ensino e formação do bacharel em contabilidade. Assim, depreende-se sobre a necessidade de reavaliação do ensino ofertado e das estratégias para melhorias e possíveis alterações no currículo do curso. Os achados, embora sejam restritos ao curso investigado, podem ser utilizados tanto pelos docentes, quanto por coordenadores e gestores de instituições de ensino para revisão do processo de planejamento de atividades externas, atividades complementares, palestras e minicursos ofertados aos discentes. Sugere-se a adoção de métodos e estratégias alternativos, como simulações e estudos de caso, bem como a busca pela capacitação dos docentes para que possam aperfeiçoar seus conhecimentos acerca do tema, o que possibilitará maior domínio para ministração de disciplinas e atividades extracurriculares.

A pesquisa apresenta limitações, notadamente em face da dificuldade na obtenção de respostas dos discentes, algo que impacta os resultados devido ao percentual de retorno. Para pesquisas futuras, sugere-se expandir a coleta de modo a considerar discentes do curso de Ciências Contábeis da UFU em diferentes *campi*, assim como também analisar outras instituições de ensino, considerando inclusive diferenças curriculares e nas formas de ensino. Pesquisas com discentes e docentes de pós-graduação também podem ser realizadas, considerando a possibilidade de verificar, por exemplo, se e como os programas *stricto sensu* e *lato sensu* têm inserido em seu currículo e ensinado conteúdos relacionados aos aspectos tributários. Recomenda-se o desenvolvimento de estudos que utilizem outras técnicas de pesquisa e métodos, como pesquisas qualitativas com coleta de dados por meio de entrevistas, para que se consiga obter maior profundidade de análise em relação às evidências coletadas.

## REFERÊNCIAS

Alves, F. I. A. B., Carvalho, B. P., Souza, J. L., & Farias, I. F. (2019). Obrigações acessórias: nível de conhecimento dos estudantes de ciências contábeis da Universidade Federal do Ceará. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, p. 01-17. Recuperado em 11 de julho de 2022, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/obligacoes-acessorias.html>

Amaro, L. (2006). *Direito Tributário Brasileiro (12a ed.)*. São Paulo: Saraiva.

Assis, W. M. B. (2017). Planejamento Tributário: um estudo sobre o papel do contador na visão dos gestores das micro e pequenas empresas. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas*, 2(1), 162-176. Recuperado em 30 de maio de 2023, de <https://www.revistas.editoraenterprising.net/index.php/regmpe/article/view/139>

Barbosa, I., Ávila, L. A. C., & Malaquias, R. F. (2018). A percepção de alunos de cursos de graduação em Ciências Contábeis sobre a carga tributária no Brasil. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 12(1), 31-53. DOI: <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v12i1.21771>

Benetti, J. E., & Hein, N. (2010). Perfil dos profissionais responsáveis pelas empresas de serviços contábeis em Chapecó/SC e as regressões e correlações canônicas entre as atividades. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 9(25), 65-81. DOI: <http://dx.doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v9n25p65-81>

Bianchi, M., Werlang, J. D., Venturini, L. D. B., & Machado, V. N. (2019). Percepção dos discentes do curso de Ciências Contábeis e da Especialização em Perícia e Auditoria acerca do ensino e do mercado de trabalho em Auditoria. *Revista Ambiente Contábil*, 11(2), 266-285. DOI: <http://dx.doi.org/10.21680/2176-9036.2019v11n2ID16529>

Brasil. Câmara do Deputados. (1945). Decreto-Lei n. 7.988, de 22 de setembro de 1945. Diário Oficial da União, Rio De Janeiro. Recuperado em 20 de dezembro de 2022, de <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/declei/1940-1949/decreto-lei-7988-22-setembro-1945-417334-publicacaooriginal-1-pe.html>

Brasil. (2012). *Código Tributário Nacional*. 2. ed. – Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de Edições Técnicas. Recuperado em 25 de abril de 2022, de <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/496301/000958177.pdf>

Brasil. (2001). Medida Provisória n. 2.158-35, de 24 de agosto de 2001. Diário Oficial República Federativa do Brasil, Casa Civil, Brasília, DF. Recuperado em 08 de janeiro de 2023, de [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/mpv/2158-35.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/2158-35.htm).

Coelho, S. C. N. (2012). *Curso de Direito Tributário Brasileiro (12s ed.)*. São Paulo: Forense.

Conselho Federal de Contabilidade - CFC. (2019). Norma Brasileira de Contabilidade, NBC PG 100 (R1), de 21 de novembro de 2019. Recuperado em 15 de dezembro de 2023, de [https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCPG100\(R1\).pdf](https://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCPG100(R1).pdf).

Conselho Nacional de Educação - CNE. (2024). Resolução nº 1 de 27 de março de 2024. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Ciências Contábeis, bacharelado. Diário Oficial da União, Brasília, DF. Recuperado em 05 de março de 2025, de <http://portal.mec.gov.br/docman/marco-2024/257031-rces001-24/file>.

Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina – CRCSC. (2017). *Confira quais são as principais obrigações acessórias do Lucro Real e Lucro Presumido*. Recuperado em 20 de dezembro de 2022, de <https://www.crcsc.org.br/noticia/view/5897>

Correio, U. B. dos S., Correio, R. D., Santos, F. de A., & Securato, J. R. (2021). O conteúdo das disciplinas tributárias nos cursos de Ciências Contábeis no Brasil: um estudo sobre a abordagem do simples nacional e lucro presumido. *Razão Contábil e Finanças*, 12(2), 01-14.

Faculdade de Ciências Integradas do Pontal - FACIP. (2007). *Projeto Pedagógico do Curso de Graduação em Ciências Contábeis*. 2007. Recuperado em 10 de dezembro de 2022, de [http://www.faces.ufu.br/system/files/conteudo/cc\\_projetopedagogico.pdf](http://www.faces.ufu.br/system/files/conteudo/cc_projetopedagogico.pdf)

Gil, A. C. (2008). *Como elaborar projetos de pesquisa* (3a ed.). São Paulo: Atlas.

Laffin, M. (2015). Graduação em Ciências Contábeis - a ênfase nas competências: contribuições ao debate. *Education Policy Analysis Archives*, 23, 78-78. DOI: <https://doi.org/10.14507/epaa.v23.1844>

Lizote, S. A., & Mariot, D. M. (2012). A estrutura do Sistema Público de Estruturação Digital (SPED): um estudo das novas obrigações. *Navus - Revista de Gestão e Tecnologia*, 2(2), 17-25. Recuperado em 06 de janeiro de 2023, de <https://www.redalyc.org/pdf/3504/350450810002.pdf>

Machado, D., Rosa, T., & Martins, Z. B. (2019). O mercado de trabalho na percepção dos profissionais contábeis. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 13(1), 84-104. DOI: <https://doi.org/10.9771/rc-ufba.v13i1.27922>

Nazário, N. S., Mendes, P. C. M., & Aquino, D. R. B. (2008). Percepção dos discentes quanto à importância do conhecimento em Contabilidade Tributária em instituições de ensino superior do Distrito Federal: um estudo empírico. *Revista Universo Contábil*, 4(3), 64-81. DOI: <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.20084>.

Oliveira, G. P. (2013). *Contabilidade Tributária* (4a ed.). São Paulo: Editora Saraiva.

Oliveira, M. S. (2023). A disciplina contabilidade tributária e o mercado de trabalho. *Revista de Gestão e Secretariado (Management and Administrative Professional Review)*, 14(1), 110-132. DOI: <https://doi.org/10.7769/gesec.v14i1.1504>

Pêgas, P. H. (2022). *Manual de contabilidade tributária* (10a ed.). Barueri: Atlas.

Portal da Contabilidade. (2023). *Veja as obrigações mensais e anuais do Simples Nacional*. Recuperado em 30 de maio de 2023, de <https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/veja-as-obrigacoes-mensais-e-anuais-do-simples-nacional/>

Prado, E. C. P. (2013). O papel e a atuação do contador tributário. *Revista de Ciências Gerenciais*, 17(26), 131-143. Recuperado em 30 de maio de 2023, de <https://silotips/download/o-papel-e-a-atuacao-do-contador-tributario#>

Santos, N. G. M., Tarocco Filho, J., & Santos, C. K. S. (2024). Competências requeridas ao contador: um estudo acerca da percepção dos escritórios de contabilidade e estudantes de ciências contábeis de Monte Carmelo-MG. *Cadernos da FUCAMP*, 27, 165-184.

Silva, E. P. (2009). *O impacto da adoção das normas contábeis internacionais no ensino superior de Contabilidade, segundo a percepção dos docentes* (Dissertação de Mestrado em Controle de Gestão). Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. Recuperado em 01 de junho de 2023, de <http://www.btd.uerj.br/handle/1/8124>

United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD. (2011). *Model Accounting Curriculum (Currículo Mundial)*. Recuperado em 02 de junho de 2023, de [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaemisc2011d1\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaemisc2011d1_en.pdf).

Zuppani, V. C. (2023). Da tributação brasileira e sua influência no custo Brasil e no fomento dos negócios: como a insegurança jurídica e complexidade do sistema tributário brasileiro atrasam o crescimento do país (Trabalho de Conclusão de Curso). Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Goiânia. Recuperado em 01 de março de 2025, de <https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/handle/123456789/6356>.

# ARTEFATOS GERENCIAIS E INOVAÇÃO: UMA INVESTIGAÇÃO NA FEIRA HIPPIE DE GOIÂNIA

## MANAGERIAL ARTIFACTS AND INNOVATION: AN INVESTIGATION AT THE GOIANIA HIPPIE FAIR

O artigo foi aprovado e apresentado no XIV Congresso Nacional de Administração e Contabilidade - Adcont 2023, realizado de 23/10 a 25/10 de 2023, de forma remota.

### RESUMO

A Feira Hippie de Goiânia possui um valor de patrimônio histórico-cultural para a cidade, movimentando toda a cadeia produtiva e gerando um grande impacto na economia local. O objetivo geral da pesquisa é verificar se há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia. É um estudo exploratório com abordagem quantitativa em que o método de coleta de dados foi um questionário físico aplicado aos feirantes da Feira Hippie de Goiânia. Foram aplicados os testes de estatística descritiva e análise de correlação de Person nos dados coletados. Os resultados demonstram que existe um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia, sendo fatores de segunda ordem. Além disso, foi possível verificar que, ao aumentar o uso dos fatores de primeira ordem artefatos patrimoniais e de resultados e inovação de plataforma, desencadearia na elevação do uso de vários outros fatores pelos feirantes. Além do mais, a pesquisa investiga a caracterização dos feirantes da Feira Hippie, bem como descreve suas principais práticas administrativas e inovadoras. Esses resultados podem servir como fonte de informação para orientar práticas e treinamentos futuros, visando auxiliar sua evolução dentro desses contextos.

**Palavras-chave:** artefatos gerencias; inovação; feira livre; Feira Hippie de Goiânia; micro e pequenas empresas.

### ABSTRACT

The Feira Hippie de Goiânia has a historical-cultural heritage value for the city, moving the entire production chain and generating a great impact on the local economy. The general objective of the research is to verify if there is a positive relationship between the use of managerial artifacts and the degree of innovation on the part of the Feira Hippie de Goiânia marketers. It is an exploratory study with a quantitative approach in which the method of data collection will be a physical questionnaire applied to the Feira Hippie de Goiânia marketers. Descriptive statistics tests and Person correlation analysis were applied to the collected data. The results demonstrate that there is a positive relationship between the use of management artifacts and the degree of innovation of the stallholders at the Hippie Fair in Goiânia, being second-order factors. Furthermore, it was possible to verify that, by increasing the using first-order factors of heritage artifacts and results and platform innovation, it would trigger an increase in the use of several other factors. Furthermore, the research investigates the characterization of the Hippie Fair fairgrounds, as well as its main administrative and innovative practices. These results can serve as a source of information to guide future practices and training, aiming to assist their evolution in these contexts.

**Keywords:** Management artifacts; innovation, street market; Goiânia Hippie Fair; micro and small companies.

### Juliano Lima Soares

Pós-Doutor em Ciências Contábeis e Atuariais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). Doutor em Administração de Empresas pela Universidade Positivo (UP) com período sanduíche no William James Research Center - ISPA - Portugal. Mestre em Administração de Empresas pela Instituição de Ensino de Minas Gerais - SIEMG/FEAD. Especialização em Controladoria pela Faculdade de Sinop (FASIPE). Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade do Estado de Mato Grosso - UNEMAT. Graduado em Antropologia pelo Centro Universitário Leonardo da Vinci. Coordenador do Laboratório de Contabilidade, Inovação e Sociedade, Editor chefe da Revista Contabilidade e Inovação da UFG. Docente permanente no Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGADM/UFG). Pesquisador e professor na Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas - FACE da Universidade Federal de Goiás (UFG). Editor associado na Revista Contabilidade, Gestão e Governança (CGG). E-mail: [julianolima@gmail.com](mailto:julianolima@gmail.com)

### Stela Ribeiro de Sant'Ana

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Goiás (UFG). Consultora em controladoria na Alianzo. E-mail: [sstela150@gmail.com](mailto:ssstela150@gmail.com). <https://orcid.org/0009-0008-6261-598X>. <http://lattes.cnpq.br/3233543371557980>

## 1. INTRODUÇÃO

As feiras livres estão presentes nas sociedades desde que o homem deixou de ser nômade e começou a se fixar aos lugares, praticando a pecuária e agricultura. Esse costume se perpetuou durante a idade média nas comunidades gregas e romanas, e foi importada para o Brasil durante a sua colonização (Santos, Acioly, Bezerra & Moser, 2013). Elas representam uma grande importância econômica, cultural e social, refletido por um ambiente onde se compra, vende e conversa com conhecidos (Bernardino, 2015). De acordo com Macarenhas e Dolzani (2008), as feiras livres ilustram uma modalidade de mercado varejista, organizada pelo município e com periodicidade semanal, voltada para a comercialização de gêneros alimentícios e produtos básicos.

No caso de Goiânia, a Feira Hippie possui um valor de patrimônio histórico-cultural para a cidade, movimentando toda a cadeia produtiva e gerando um grande impacto na economia local, inclusive para o setor hoteleiro e de agências de viagens (Carvalho, Wendland & Mota, 2007), somado a isso, possui o status de maior feira ao ar livre da América Latina (Silvestre, 2016; Silva, 2020). Apesar de sua origem em 1969 estar ligada ao movimento hippie, com venda de artesanatos, brincadeiras infantis e comidas típicas (Maia & Coelho, 1997), hoje é mais caracterizada pela venda de diversos itens de vestuário com preços baixos, como roupas íntimas, jeans, malhas, roupas infantis, entre outras, em que a maioria é de produção dos próprios feirantes (Sobrinho, 2012).

Apesar de grande parte dos trabalhadores das feiras livres se encontrarem na informalidade, muitos estão regularizados como Microempreendedores individuais (MEI) (Beckman, 2017; Oliveira, 2019; Silva, 2020). Adicionalmente a isso, no estado de Goiás existem milhares de empresas em funcionamento, sendo que 98,5% do total destas correspondem a Micro e Pequenas empresas (MPEs), representando 54% dos contratos de emprego e 27% do Produto Interno Bruto (PIB) (SEBRAE, 2018). Esses dados também refletem a realidade do país, como demonstrado pelo site do Ministério da Economia (2023). Sendo assim, é possível enxergar a necessidade da geração de informações que auxiliem na continuidade desse tipo de entidade, e uma dessas formas é fazendo uso dos artefatos gerenciais (Feil & Haberkamp, 2020)

Os artefatos gerenciais auxiliam no planejamento e desenvolvimento dos negócios (Frezatti, Bido, Cruz & Machado, 2015), sendo caracterizados como instrumentos, filosofias de gestão, entre outros (Soutes, 2006), incluindo, mas não se limitando a, controle de estoque, controle de custos e balanço patrimonial (Lima & Soares, 2022). Além do seu uso ajudar a aumentar o lucro e diminuir a probabilidade de falência de Micro e Pequenas Empresas (Feil & Haberkamp, 2020). Oyadomari, Cardoso e Perez (2010) também os consideram importante para auxiliar no processo de gestão da inovação dessas organizações.

De acordo com David, Carvalho e Penteado (2011), a inovação pode contribuir para a geração de melhores resultados para as MPEs, ajudando em sua sobrevivência no mercado (Falaster & Costa, 2020). A inovação radical refere-se a uma ideia totalmente nova, sem igual no mercado, como a criação do pendrive, tendo maior qualidade, capacidade e rapidez do que a forma anterior de armazenamento, o CD. Já a inovação incremental, tendo maior ocorrência, decorre de uma melhoria ou aperfeiçoamento significativo de um produto ou serviço já existente, por meio de acréscimos ou substituições de novos materiais (Reis, Carvalho & Cavalcante, 2011). Mesmo com esses benefícios, Souza e Heinzmann (2014) e Oliveira et al. (2021) afirmam que as MPEs possuem dificuldade em realizar um bom gerenciamento da inovação, pela falta de utilização de artefatos gerenciais em suas empresas.

Neste contexto, este trabalho pretende responder a seguinte questão: há uma correlação entre o uso dos artefatos gerenciais e o nível de gestão da inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia? Mediante isso, o objetivo geral da pesquisa é verificar se há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.

Essa pesquisa possui como justificativa teórica que apesar dos temas artefatos gerenciais e inovação estarem presentes em vários estudos, como os de Lima e Soares (2022), Callado e Melo (2018), Bontempo, Witotovicz e Yoshitake (2019) e Silva et al. (2018), a literatura nacional carece de pesquisas que analisem as relações entre o uso dos artefatos gerenciais e o processo de gestão da inovação, principalmente sobre feirantes de feiras livres, sendo assim, esse estudo propõe diminuir essa carência. Tem como justificativa prática investigar a caracterização dos feirantes da Feira Hippie e a descrição de suas principais práticas administrativas e inovadoras, podendo auxiliar como fonte de informação para futuras práticas e treinamentos que os auxiliem a evoluir em tais contextos. Por fim, possui como justificativa social, levar-se em consideração a importância que as atividades dos feirantes representam para a economia local e para o sustento de aproximadamente 6.884 feirantes goianos cadastrados (Prefeitura de Goiânia, 2023) e suas famílias.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Artefatos Gerenciais

A contabilidade é fundamental na facilitação da congruência entre as atividades desempenhadas pelos colaboradores e os propósitos fundamentais da organização (Oyadomari, Ferreira, Vicente, Neto & Luz, 2008). Sendo assim, segundo Padoveze (2012), o contador gerencial tem o papel de fornecer e monitorar informações para os gestores poderem tomar decisões mais embasadas. Por sua característica intrínseca, cabe a Contabilidade Gerencial inovar e inserir novos elementos e técnicas dentro da organização e de suas análises, a fim de ter o plano mais adaptado àquela instituição. Pos-

to isso, para auxiliar nesses processos de geração e interpretação de informações, são utilizados instrumentos chamados artefatos gerenciais (Souza, Lisboa & Rocha, 2003).

De acordo com Simon (1996), um artefato é um objeto que auxilia o homem a realizar certos objetivos. Já no século seguinte, Leodoro (2008) mostra a etimologia do termo, sendo de origem do latim “*arte factus*”, que é interpretado como “um produto feito com arte”. No âmbito dos artefatos gerenciais, podem ser classificados como atividades, filosofias de gestão, instrumentos ou modelos de gestão que são usados por contadores gerenciais, seguindo a evolução histórica (Soutes, 2006). As informações geradas por esses instrumentos precisam ser relevantes para tomadas de decisões dos gestores (Costa, Cruz & Espejo, 2011). Por fim, Espejo (2008) afirma que esses artefatos devem levar facilidade às organizações, principalmente na otimização dos recursos a longo prazo.

Na perspectiva das MPE's brasileiras, Feil e Haberkamp (2020) afirmam que o uso dos artefatos gerenciais pode, não só alavancar a lucratividade dos pequenos negócios, como também minimizar a ocorrência de falência precoce dessas empresas. Já Santos, Azevedo, Lima e Lucena (2017) defendem que o seu uso permite uma redução significativa do desperdício de recursos na operação das organizações, e que o mal uso deles pode comprometer a criação de valor por parte dessas entidades. Por fim, a falta da utilização de artefatos gerenciais pode causar atrasos na entrega das demandas e perda de produtividade, o que consequentemente leva a uma menor lucratividade (Maciel & Iarozinski, 2022).

Lima e Soares (2022) subdividem os artefatos em cinco categorias: a) artefatos de controle de produção, b) artefatos operacionais, c) artefatos financeiros, d) artefatos de prospecção e e) artefatos patrimoniais. No âmbito dessa pesquisa, foram consideradas essas caracterizações, adicionadas a de Rosa, Soares e Iudicibus (2018), Birk, Fedato e Pires (2020), Callado e Melo (2018) e Feil e Haberkamp (2020). Adaptando-as a realidade dos feirantes goianos, escolheu-se o uso das categorias: a) artefatos comerciais, b) artefatos financeiros, c) artefatos de planejamento e d) artefatos patrimoniais e de resultado. A seguir, será apresentada de forma resumida os tipos de artefatos, a principal definição e os autores bases:

**Tabela 1 - Artefatos Gerenciais**

Tipo de Artefato	Artefatos	Definição	Indicação dos autores
Artefatos comerciais	AC1 - Controle de estoque	Toda organização e armazenamento dos produtos comercializados (Dias, 2010)	Birk et al. (2020); Feil e Haberkamp (2021); e Lima e Soares (2022)
	AC2 - Controle de vendas	Volume de vendas necessário para gerar lucro após cobrir os gastos (Feil & Haberkamp, 2020)	Feil e Haberkamp (2020)
Artefatos financeiros	AF1 - Controle de custos e despesas	Monitoramentos dos gastos ligados à comercialização e administração das empresas (Garrison, 2013)	Rosa et al. (2018) Feil e Haberkamp (2020); Lima e Soares (2022)
	AF2 - Ponto de equilíbrio	Nível de vendas em que todos os custos são cobertos, porém o lucro é zero. A partir do momento em que o ponto de equilíbrio é alcançado, cada unidade a mais vendida aumenta o lucro da empresa (Garrison, 2013).	Birk et al. (2020); e Feil e Haberkamp (2020)
Artefatos de planejamento	AP1 - Orçamento empresarial	É um plano expresso em termos financeiros e operacionais, para controlar o desempenho e alocação de recursos (Malmi e Brown, 2008)	Rosa et al. (2018) Feil e Haberkamp (2020); e Lima e Soares (2022)
	AP2 - Uso do plano de negócios	Documento que caracteriza as estratégias, a operação e suas projeções (Salim et al., 2005)	Rosa et al. (2018)
Artefatos patrimoniais e de resultado	APR1 - Balanço Patrimonial	Reflexo do ativo, passivo e patrimônio líquido da empresa (Rosa et al., 2018)	Callado e Melo (2018); Feil e Haberkamp (2020); e Lima e Soares (2022)
	APR2 - Demonstração de Resultado do Exercício - DRE	Confrontação das despesas e receitas da empresa, fornecendo a apuração de resultado (Marion, 2009)	Callado e Melo (2018); Feil e Haberkamp (2020); e Lima e Soares (2022)

Fonte: Os autores (2024)

Além dos benefícios que os artefatos gerenciais oferecem para as entidades já enunciados anteriormente, eles também podem ser considerados importantes instrumentos de monitoramento, os quais auxiliam na visibilidade e operação das inovações (Oyadomari et al., 2010), estas que também contribuem diretamente para o crescimento das empresas (Bessant & Tid, 2019). Frezzati et al. (2015) demonstram a influência dos artefatos gerenciais no processo de inovação nas organizações, enquanto também destacaram a capacidade de configuração e ajuste dos sistemas de gestão para promover uma cultura de inovação, potencializando a criatividade e o empreendedorismo dos colaboradores.

## 2.2 Gestão da Inovação

O termo “inovação” tem origem do latim, sendo *in e novare* significando “fazer algo novo”, uma definição mais detalhada seria “a exploração bem-sucedida de novas ideias” (Bessant & Tid, 2019). Nessa perspectiva, de acordo com o Manual de Oslo (1997), a inovação é a apresentação de um produto ou serviço, que pode ser totalmente nova ou somente de forma melhorada, contribuindo para a geração de melhores resultados para a empresa, e, conseqüentemente, para seu crescimento no mercado. Além disso, Dickel e Moura (2016) dizem que a gestão da inovação geralmente está presente em organizações com perfil competitivo e dinâmico.

No contexto das MPEs, David, Carvalho e Penteadó (2011) reuniram diversos exemplos de como a inovação pode auxiliar essas organizações, algumas aumentavam os seus lucros, outras aumentavam a agilidade de produção, e até podiam reduzir os custos operacionais, tudo isso, por exemplo, mudando a ordem em que são realizados os passos de uma produção de vestuários. Mesmo com esses benefícios, Souza e Heinzmann (2014) e Oliveira et al. (2021) afirmam que normalmente os pequenos empresários não utilizam artefatos gerenciais, o que dificulta um bom gerenciamento da inovação.

Lubatkin, Simsek, Ling e Veiga (2006) discorrem sobre as duas ramificações da inovação, sendo elas a *exploration* ou radical e a *exploitation* ou incremental. A radical se refere a uma inovação associada a termos como “assumir riscos”, “descoberta” e “experimentação”, com foco em novas possibilidades de investimento. Já a inovação incremental relaciona-se aos termos “eficiência”, “execução” e “refinamento”, sendo a realização de melhorias contínuas provinda das velhas certezas (March, 1991). Por fim, o Manual de Oslo (1997) acrescenta que inovações radicais impactam significativamente o setor e as atividades econômicas das empresas, e que as incrementais podem ser implementadas de forma menos formal no mercado.

Caliope e Filho (2015) afirmam que, no contexto das feiras livres, a inovação mais utilizada é de natureza incremental, na forma de imitação criativa, em que se imita os designs das lojas de shopping e de outros feirantes, mudando alguns elementos, como tecidos e aviamentos. Nesses casos, os designers são livres para reproduzir as peças, contanto que vinculem os produtos às suas próprias marcas, tomando cuidado com o limite entre essa ação e a falsificação (Tiwari, 2014). Também há a presença de um ciclo: alguém cria uma peça, o que leva à sua reprodução, depois à saturação no mercado daquela peça, levando ao desenvolvimento de novas inovações incrementais para a sobrevivência das lojas (Caliope & Filho, 2019).

Para essa pesquisa, após dividir as inovações em radicais e incrementais (Lubatkin et al., 2006 e March, 1991), foram consideradas as caracterizações de Bontempo et al. (2019), Silva et al. (2018), Manual de Oslo (1997), Caliope e Filho (2015) e Carvalho, Reis e Cavalcante (2011), a fim de reunir as oportunidades de inovação mais indicadas para os micro e pequenos empreendedores ligados à feira goiana. A seguir, será apresentada de forma resumida os tipos de inovações, a principal definição e os autores bases:

**Tabela 2 - Inovações**

Tipo de Inovação	Inovação	Definição	Indicação dos autores
Inovações radicais	IR1 - Inovação de produtos e/ou serviços	Novos produtos ou serviços oferecidos aos consumidores (Manual de Oslo, 1997)	Bontempo et al. (2019), Silva et al. (2018), Manual de Oslo (1997) e Carvalho et al. (2011)
	IR2 - Inovação de processo	Métodos, equipamentos e/ou habilidades para desenvolvimento de novos serviços (Manual de Oslo, 1997)	Bontempo et al. (2019), Silva et al. (2018), Manual de Oslo (1997) e Carvalho et al. (2011)
	IR3 - Inovação de plataforma	Conjunto de métodos comuns para a montagem tecnológica de um portfólio de produtos (Silva et al., 2018)	Silva et al. (2018)
Inovações incrementais	II1 - Inovação de produtos e/ou serviços	Produtos ou serviços oferecidos aos consumidores com substanciais melhorias (Manual de Oslo, 1997)	Bontempo et al. (2019), Silva et al. (2018), Manual de Oslo (1997) e Carvalho et al. (2011)
	II2 - Inovação de Marketing	Mudança na aparência ou na embalagem do produto, constituindo um novo design (Carvalho et al., 2011)	Silva et al. (2018), Manual de Oslo (1997), Carvalho et al. (2011) e Caliope e Filho (2015)
	II3 - Imitação criativa	Cópia dos designs das novelas, lojas de shopping e de outros feirantes, mudando alguns elementos, como tecidos e aviamentos (Caliope & Filho, 2015)	Caliope e Filho (2015)

Fonte: Os autores (2024)

Normalmente investe-se em inovação quando se busca soluções para manter-se no mercado e garantir sua sobrevivência (Falaster & Costa, 2020). Nos pequenos negócios, Oliveira, Ferreira, Silva e Lima (2016) dizem que o seu uso

tende a reduzir dívidas e aumentar vendas, faturamento, número de clientes e qualidade dos produtos, garantindo assim êxito em suas operações. Sendo assim, o processo de inovação contribui para a sobrevivência organizacional e aumenta a probabilidade de sua continuidade em um setor competitivo e dinâmico (Hogan & Coote, 2014).

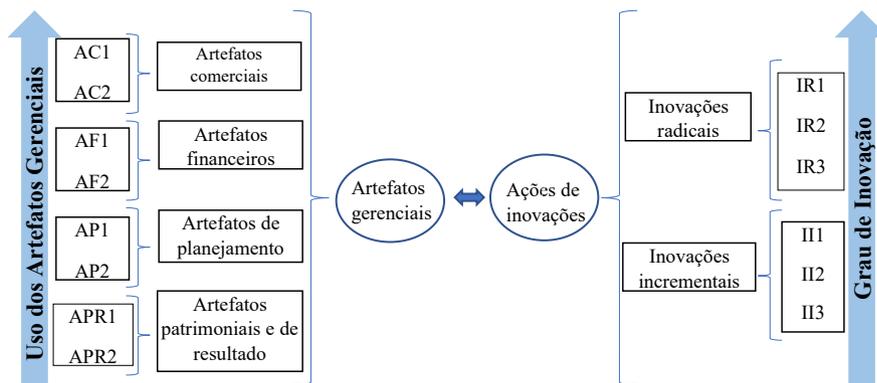
### 2.3 Hipóteses da Pesquisa

Nisiyama e oyadomari (2012) realizaram uma pesquisa, a fim de interligar a contabilidade gerencial e a inovação, analisando vários estudos já realizados que relacionam ambas as visões. Desse modo, os autores deixam claro que o processo de inovação precisa ser gerenciado para que as organizações obtenham sucesso. Já Frezatti et al (2015) buscaram provar o uso dos artefatos contábeis, ao construir hipóteses a respeito de sua influência no processo de inovação das organizações, o que levou à obtenção de resultados positivos.

Nesse sentido, considerando que o uso dos artefatos gerenciais pode alavancar os MPE's (Feil & Haberkamp, 2020; Santos et al., 2017; Maciel & Neto, 2022), que o uso da inovação é imprescindível para a sobrevivência desses negócios (Hogan & Coote, 2014; Falaster & Costa, 2020; Oliveira et al., 2016), e que, por fim, o uso dos artefatos gerenciais tem impacto positivo na gestão da inovação (Nisiyama & oyadomari, 2012 e Frezatti et al., 2015), formula-se a seguintes hipóteses, também expressas nas figuras 1, 2, 3 e 4:

**H1:** Há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.

Figura 1: Hipótese de pesquisa (H1)



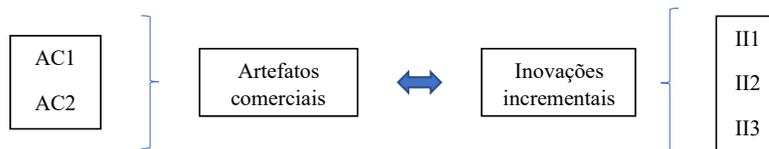
Fonte: Os autores (2024)

#### 2.3.1 Hipóteses Complementares

Informações sobre controle de estoque e controle de vendas podem ajudar o empreendedor a saber quando deve realizar uma inovação incremental, e quais aspectos devem ser melhorados. Por exemplo, caso o estoque de uma peça específica não tenha saída com frequência ou quando, ao pensar na formação de preço de uma peça, opta por mudar elementos específicos que podem diminuir seus custos, podendo aumentar a margem do produto. Portanto, tem-se a seguinte hipótese:

**H1 a)** Há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos comerciais e o grau de inovação incremental por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.

Figura 2: Hipótese de pesquisa (H1 a)

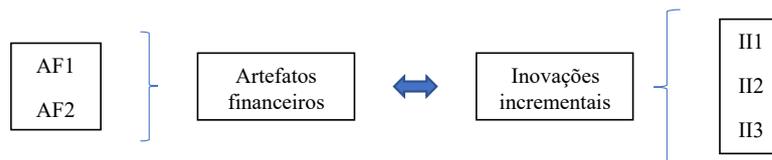


Fonte: Os autores (2024)

Informações sobre controle de custos e despesas e ponto de equilíbrio podem ajudar o empreendedor a saber quando deve realizar uma inovação incremental, e quais aspectos devem ser melhorados. Por exemplo, quando o faturamento da empresa não alcança as expectativas e não consegue ultrapassar o ponto de equilíbrio de suas operações, pode fazer o feirante pensar em melhorias em seu negócio que auxiliem não só a minimizar os seus custos e despesas, mas também a aumentar sua receita. Portanto, tem-se a seguinte hipótese:

**H1 b)** *Há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos financeiros e o grau de inovação incremental por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.*

**Figura 3: Hipótese de pesquisa (H1 b)**

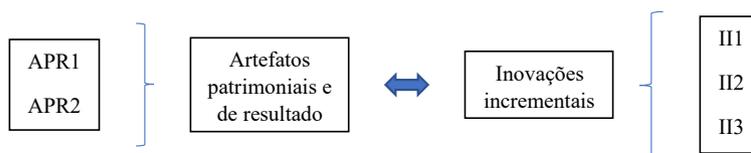


Fonte: Os autores (2024)

Informações do balanço patrimonial e DRE podem ajudar o empreendedor a saber quando deve realizar uma inovação incremental, e quais aspectos devem ser melhorados. Por exemplo, pode ajudar o feirante a visualizar um passivo muito alto de despesas financeiras em seu balanço patrimonial ao ser analisado, fazendo-o usar inovações incrementais para tentar diminuir tal déficit. Portanto, tem-se a seguinte hipótese:

**H1 c)** *Há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos patrimoniais e de resultado e o grau de inovação incremental por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.*

**Figura 4: Hipótese de pesquisa (H1 c)**



Fonte: Os autores (2024)

### 3. METODOLOGIA DA PESQUISA

#### 3.1 Aspectos metodológicos

A presente metodologia de pesquisa foi baseada no livro de Cooper e Schindler (2016), se classificando como um estudo com abordagem quantitativa, em que foi aplicada aos feirantes presentes na Feira Hippie de Goiânia, visando entender profundamente o relacionamento entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação da feira, respondendo, assim, as hipóteses de pesquisa. Na Tabela 3 serão apresentados os aspectos metodológicos desta pesquisa:

**Tabela 3 – Descritores do planejamento de pesquisa**

Categoria	Etapa que caracteriza a pesquisa
Grau em que a questão de pesquisa foi cristalizada	Estudo exploratório
Método de coleta de dados	Questionário físico
Poder do pesquisador de produzir efeitos nas variáveis	Ex post facto
Objetivo do estudo	Descritivo
Dimensão de tempo	Transversal
Escopo do tópico - amplitude e profundidade - do estudo	Estudo estatístico
Ambiente de pesquisa	Ambiente de campo

Categoria	Etapa que caracteriza a pesquisa
Percepções dos participantes da atividade de pesquisa	Rotina real
Período de coleta de dados	De 28/05/2023 a 18/06/2023
Sujeito da pesquisa	Gestores das bancas

Fonte: Adaptado de Cooper e Schindles (2016, p.128)

### 3.2 População e amostra

De acordo com o site da Prefeitura de Goiânia (2023), a Feira Hippie, contém aproximadamente 6.884 feirantes cadastrados, porém como Sobrinho (2012) deixa claro, há diversos comerciantes informais no local. Sendo assim, a população é demonstrada pelo total de feirantes presentes na Feira Hippie, e a amostra foi censitária por adesão, sendo excluídas as respostas inválidas ou incompletas.

### 3.3 Procedimento de coleta de dados

O procedimento de coleta de dados foi composto por três etapas: a) identificar os perfis dos respondentes e caracterizar a atividade dos feirantes, b) avaliar a intensidade do uso dos artefatos gerenciais e c) avaliar a intensidade do uso de inovação.

As variáveis relacionadas ao uso dos artefatos gerenciais e à inovação foram mensuradas em escala tipo *Likert* de 5 e 6 pontos. Os artefatos gerenciais foram formados por “nunca”, “anualmente”, “semestralmente”, “mensalmente”, “semanalmente” e “diariamente”, adequando-as de acordo com a necessidade da pergunta. Já as inovações foram formadas por uma escala de 0 a 4, em que “0” correspondeu a nunca e “4” representou muito frequentemente. A Tabela 4 mostra as variáveis da pesquisa.

**Tabela 4 – Variáveis de pesquisa**

	Constructo	Fatores	Variáveis
<b>Artefatos Gerenciais</b>	Artefatos comerciais	AC1 - Controle de estoque	Com qual frequência você realiza controle de estoque (produtos para venda)?
		AC2 - Controle de vendas	Com qual frequência você realiza controle de suas vendas?
	Artefatos financeiros	AF1 - Controle de custos e despesas	Com qual frequência você faz o controle de seus custos e despesas (aquisição das peças para venda, gastos com vendedores, etc.)?
		AF3 - Ponto de equilíbrio	Com qual frequência você verifica o ponto de equilíbrio de seu negócio (volume mínimo de venda para não incorrer em um prejuízo)?
	Artefatos de planejamento	AP1 - Orçamento empresarial	Com qual frequência você realiza o seu orçamento empresarial?
		AP2 - Uso do plano de negócios	Com qual frequência você utiliza linhas de crédito, como empréstimos, financiamentos, etc.?
	Artefatos patrimoniais e de resultado	APR1 - Balanço Patrimonial	Com qual frequência você utiliza informações de um Balanço Patrimonial?
		APR2 - Demonstração de Resultado do Exercício - DRE	Com qual frequência você utiliza as informações da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)?

	Constructo	Fatores	Variáveis
Inovações	Inovações radicais	IR1 - Inovação de produtos e/ou serviços	Com qual frequência você cria novos produtos ou serviços para vender?
		IR2 - Inovação de processo	Com qual frequência você usa novos métodos, equipamentos e/ou habilidades para desenvolvimento de novos produtos ou serviços?
		IR3 - Inovação de plataforma	Com qual frequência você começa a utilizar novos meios de divulgação ou de vendas (exemplo: Instagram, panfletos etc.)?
	Inovações incrementais	II1 - Inovação de produtos e/ou serviços	Com qual frequência você melhora os produtos ou serviços que já são oferecidos para os seus clientes?
		II2 - Inovação de Marketing	Com qual frequência você realiza mudanças na aparência ou na embalagem dos produtos, constituindo um novo design?
		II3 - Imitação criativa	Com qual frequência você se inspira nos modelos de filmes, lojas de shopping e de outros feirantes, mudando alguns elementos, como tecidos e aviamentos?

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

### 3.4 Técnica de análise de dados

O questionário realizado passou por um pré-teste com sete pesquisadores do Laboratório de Contabilidade, Inovação & Sociedade (LACIS/UFG), no período entre 07/02/2023 e 11/02/2023. Após o retorno, foram recebidas 77 contribuições, sendo 48 acatadas.

Os dados foram analisados através do *software estatístico SPSS*, utilizando os seguintes testes, a fim de responder as hipóteses dessa pesquisa: *estatística descritiva e análise de correlação de Person*.

## 4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

### 4.1 Estatística descritiva

#### 4.1.1 Estatística descritiva dos feirantes e suas bancas

Durante a realização da pesquisa de campo, foram coletadas 54 respostas, sendo 27 mulheres e 27 homens. Somado a isso, 50% possuíam CNPJ ativo, 79,6% têm a Feira Hippie como principal fonte de renda e 90,7% possuem somente uma atividade em sua banca. Além disso, 1,85% responderam que não tem nenhuma escolaridade, 29,63% terminaram o ensino fundamental, 53,70% o ensino médio e 14,81% o ensino superior. As tabelas 5 e 6 se referem às demais características pesquisadas:

**Tabela 5 – Estatística descritiva dos feirantes e suas bancas**

	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Idade	47	13,6	19	75
Anos como empreendedor(a)	18	10,42	1	41
Anos na Feira Hippie	15	8,93	1	30
Quantidade de pessoas que trabalham com o feirante	4	6,20	0	40
Quantidade de bancas na feira	1	0,86	1	5

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

É possível verificar que a idade média dos entrevistados é 47 anos. A Média de anos como empreendedor dos respondentes é de 18 anos, sendo maior que os anos de trabalho na Feira Hippie, que representa uma média de 15 anos, o que significa que boa parte dos feirantes começaram a empreender antes de trabalharem na Feira Hippie de Goiânia. Os feirantes possuem uma média de 4 ajudantes, considerando vendedores e costureiras que produzem os produtos vendidos especificamente para a banca. No geral, os feirantes cuidam em média de uma banca na feira.

**Tabela 6 – Atividades das bancas**

	Frequência	Percentual
Roupas masculinas	6	11,1%
Roupas femininas	30	55,6%
Roupas infantis	4	7,4%
Roupas íntimas	3	5,6%
Calçados	1	1,9%
Acessórios	3	5,6%
Roupas femininas e infantis	2	3,7%
Roupas femininas e masculinas	2	3,7%
Roupas femininas, masculinas e íntimas	1	1,9%
Moletos unissex	1	1,9%
Roupas de cama	1	1,9%

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

Já sobre as atividades das bancas, mais da metade dos entrevistados vendem roupas femininas, em segundo lugar estão as vendas de roupa masculina, seguido pela venda das roupas infantis. As vendas com menor frequência foram as de calçados, roupas femininas, masculinas e íntimas, moletos unissex e roupas de cama.

#### 4.1.2 Estatística Descritiva dos artefatos gerenciais

Com relação aos Artefatos Gerenciais, nota-se que o fator de segunda ordem utilizado com maior frequência foi o dos artefatos comerciais, com média de 3,05, seguido pelos artefatos financeiros com 2,86 de média, artefatos de planejamento com 0,98 e por último os artefatos patrimoniais e de resultado com 0,62 de média. A média geral do construto, sendo um fator de terceira ordem, tem 1,88 de média e 0,90 de desvio padrão.

**Tabela 7 – Estatística descritiva Artefatos Gerenciais**

	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mín.	Máx.	Assimetria	Curtose
Artefatos gerenciais	1,88	0,90	2,00	0,00	3,38	-0,68	-0,32
Artefatos comerciais	3,05	1,43	3,75	0,00	5,00	-0,98	-0,12
Controle de estoque	2,59	1,83	4,00	0,00	5,00	-0,62	-1,50
Controle de vendas	3,50	1,49	4,00	0,00	5,00	-1,57	1,57
Artefatos financeiros	2,86	1,71	4,00	0,00	5,00	-0,97	-0,84
Controle de custos e despesas	2,93	1,72	4,00	0,00	5,00	-1,03	-0,71
Ponto de equilíbrio	2,80	1,81	4,00	0,00	5,00	-0,82	-1,10
Artefatos de planejamento	0,98	1,06	0,50	0,00	3,50	0,50	-1,15
Orçamento empresarial	1,35	1,81	0,00	0,00	5,00	0,75	-1,22
Uso do Plano de negócios	0,61	1,09	0,00	0,00	4,00	1,66	1,56
Artefatos patrimoniais e de resultado	0,62	1,10	0,00	0,00	3,00	1,52	0,67

	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mín.	Máx.	Assimetria	Curtose
Balço patrimonial	0,59	1,09	0,00	0,00	3,00	1,61	0,97
Demonstração de Resultado do Exercício - DRE	0,65	1,14	0,00	0,00	3,00	1,47	0,45

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

Percebe-se que 50% dos artefatos gerenciais possuem valores acima de 2, conseqüentemente, são utilizados pelo menos semestralmente. Além disso, todos os fatores tiveram respostas que equivalassem a 0, sendo a resposta escolhida pelo feirante quando nunca utilizou o artefato em questão. Isso mostra que em um mesmo ambiente podem ter metodologias diferentes de gestão.

#### 4.1.3 Estatística Descritiva das inovações

Com relação às inovações, é possível perceber que o fator de segunda ordem de utilizado com maior frequência foi o das inovações incrementais, com média de 1,80, seguido pelas inovações radicais com 1,50 de média. A média geral do construto, sendo um fator de terceira ordem, tem 1,65 de média e 0,68 de desvio padrão.

**Tabela 8 – Estatística descritiva Inovações**

	Média	Desvio Padrão	Mediana	Mín.	Máx.	Assimetria	Curtose
FATOR DE SEGUNDA ORDEM INOVAÇÃO	1,65	0,68	1,75	0,00	2,83	-0,59	-0,54
FATOR INOVAÇÕES RADICAIS	1,50	0,83	1,67	0,00	3,33	-0,27	-0,75
Inovação radical de produtos e/ou serviços	2,22	1,30	3,00	0,00	4,00	-0,59	-1,09
Inovação radical de processo	0,46	0,69	0,00	0,00	3,00	1,55	2,43
Inovação de plataforma	1,81	1,42	2,00	0,00	4,00	-0,07	-1,50
FATOR INOVAÇÕES INCREMENTAIS	1,80	0,80	2,00	0,00	3,33	-0,39	-0,58
Inovação incremental de produtos e/ou serviços	2,22	1,38	3,00	0,00	4,00	-0,33	-1,28
Inovação de Marketing	0,48	0,91	0,00	0,00	3,00	1,72	1,69
Imitação criativa	2,70	1,55	3,00	0,00	4,00	-0,81	-0,97

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

Pode-se dizer que 50% das inovações pesquisadas possuem valores acima de 2, sendo assim, são utilizados pelo menos ocasionalmente. Além disso, todos os fatores tiveram respostas que equivalassem a 0, sendo a resposta escolhida pelo feirante quando nunca utilizava a inovação em questão. Isso mostra que no geral os feirantes usam poucos artefatos de inovação.

## 4.2 Testes de Hipóteses

### 4.2.1 Hipótese principal da pesquisa

A H1 visava haver um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.

**Tabela 9 – Resultado H1**

Fator 1	Fator 2	Correlação de Person	Sig.	Resultado
Artefatos gerenciais	Inovações	0,435	0,001	Confirmada

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

A correlação de Person indica uma associação moderada de 0,435 entre os fatores artefatos gerenciais e inovação, sendo assim, a hipótese em questão foi confirmada, ao considerar um valor  $p \leq 0,01$ , o que significa que, na amostra coletada, quanto maior o uso dos artefatos gerenciais, maior é o uso da inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia.

#### 4.2.2. Hipótese complementares da pesquisa

As hipóteses complementares buscavam obter um conhecimento semelhante à hipótese principal, mas no nível dos fatores de segunda ordem. Temos que as três hipóteses que afirmavam haver um relacionamento positivo entre a inovação incremental e os artefatos comerciais (H1a), artefatos financeiros (H1b) e artefatos patrimoniais e de resultado (H1c) foram confirmadas.

Tabela 10 – Resultado das hipóteses complementares

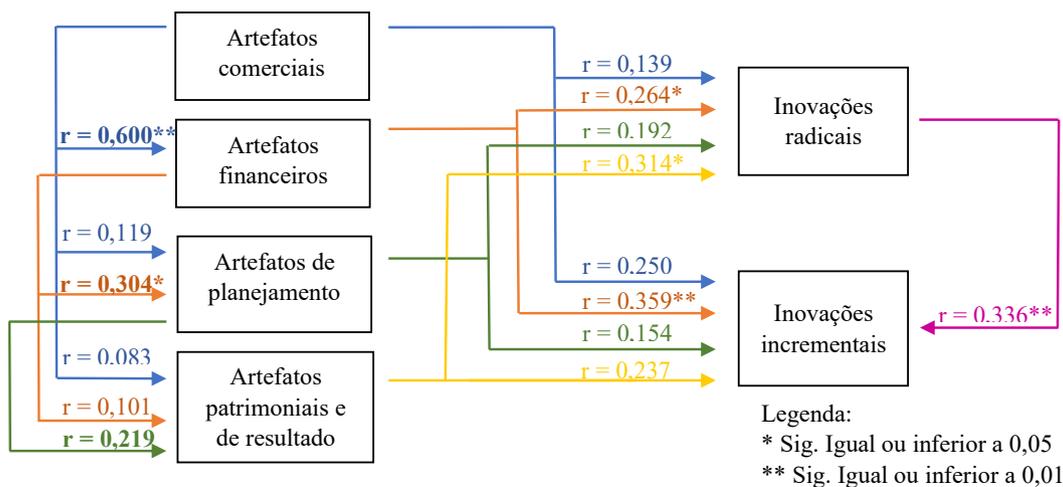
Hipótese complementar	Fator 1	Fator 2	Correlação de Person	Sig.	Resultado
H1a	Artefatos comerciais	Inovações incrementais	0,250	0,069	Confirmada
H1b	Artefatos financeiros	Inovações incrementais	0,359	0,008	Confirmada
H1c	Artefatos patrimoniais e de resultado	Inovações incrementais	0,237	0,084	Confirmada

Fonte: elaborado pelos autores (2024)

## 5. DISCUSSÕES

As hipóteses da presente pesquisa buscaram comprovar e compreender a relação entre os artefatos gerenciais e as inovações dentro do contexto dos feirantes da maior feira livre da América Latina, a Feira Hippie de Goiânia. Os resultados dos testes aprovaram a hipótese principal, indo de acordo com os estudos de Nisiyama e oyadomari (2012) e Frezatti et al. (2015), e as três hipóteses complementares. Ademais, as inovações radicais demonstraram uma relação positiva tanto com os artefatos financeiro, quanto com os artefatos patrimoniais e de resultado, no entanto, não foram identificados relacionamentos positivos entre esse tipo de inovação e os artefatos de planejamento e artefatos comerciais.

Figura 5 – Correlações de Person dos Artefatos Gerenciais e Inovações

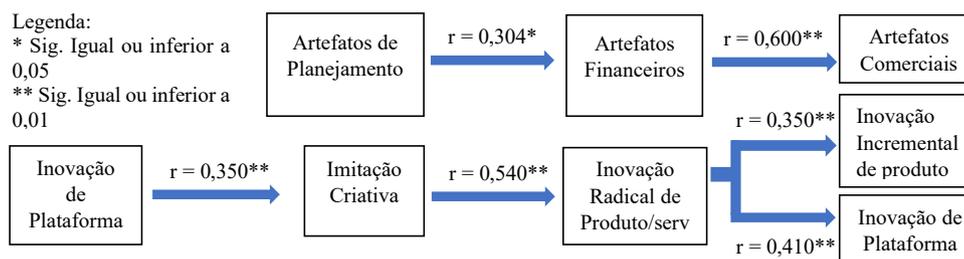


Fonte: elaborado pelos autores (2024)

Além disso, ao coletar os dados presencialmente, os entrevistados concederam várias impressões já antes discutidas nesse trabalho, como vários feirantes produzirem as suas próprias mercadorias, assim como disse Sobrinho (2012). Além do mais, alguns respondentes disseram que a inovação, como o oferecimento de produtos novos ou melhorados, ajuda-os a sobreviver no mercado, confirmando o estudo de Falaster e Costa (2020). Por fim, vários se sentem abandonados pela prefeitura, pois, por mais que se trate da maior feira da América latina, e que fomentem o turismo local, não sentem que possuem apoio governamental para divulgação da feira e auxílio na manutenção estrutural do local.

Adicionalmente a isso, é possível perceber na Figura 6, que quanto maior é o uso de artefatos de planejamento, maior o uso de artefatos financeiros, que quanto mais frequente o seu uso, maior a constância do uso dos artefatos comerciais. Sendo assim, se os feirantes buscassem ou fosse oferecido a eles conhecimento sobre artefatos patrimoniais e de resultado, provavelmente essa população evoluiria o uso de todos os artefatos gerenciais deste estudo. Nessa lógica, o entendimento que demonstrações contábeis podem oferecer informações que ajudam nas decisões dos negócios, possivelmente faria com que se interessassem em planejar mais o seu negócio e controlar melhor suas informações financeiras e comerciais.

**Figura 6 – Correlações de Person dos fatores de segundo e terceiro grau**



Fonte: elaborado pelos autores (2024)

Por fim, é razoável entender que, ao visualizar a Figura 6, quanto maior o uso de inovação de plataforma, maior é o uso da imitação criativa, e, conseqüentemente, maior o uso de inovação radical de produtos e/ou serviços, que quanto mais frequente o seu uso, maior a constância do uso de inovação incremental de produtos e/ou serviços e, novamente, de inovação de plataforma. Sendo assim, se os feirantes fossem treinados sobre a importância de se inovar as plataformas de divulgação de seus produtos, é provável que essa população aumentaria o uso de todas as inovações citadas acima. Nessa lógica, ao entender como o uso de novas plataformas de divulgação podem melhorar os seus comércios, possivelmente faria com que eles se interessassem em imitar criativamente o que está na moda, criar novos produtos e estar sempre melhorando-os, a fim de ter sempre novidades para divulgar.

## 6. Considerações Finais

O objetivo principal dessa pesquisa foi analisar se quanto maior o uso dos artefatos gerenciais pelos feirantes da Feira Hippie de Goiânia, maior seria o uso da inovação. Os objetivos secundários foram analisar de forma mais específica os tipos de artefatos com os tipos de inovações. Para tanto, a aplicação de questionários se fez importante, respondidos presencialmente nos dias de feira para coletar tais dados.

Após a organização dos dados, foram realizados testes de estatística descritiva para entender melhor a realidade dos feirantes, além de correlação de Person para testar as hipóteses. Com isso, a hipótese principal de que há um relacionamento positivo entre o uso dos artefatos gerenciais e o grau de inovação por parte dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia foi confirmada, assim como as três hipóteses complementares que relacionavam as inovações incrementais e os artefatos comerciais, as inovações incrementais e os artefatos financeiros e as inovações incrementais e os artefatos patrimoniais e de resultado. Além disso, foi possível supor que ao aumentar o uso dos artefatos patrimoniais e de resultados e da inovação de plataforma desencadearia na elevação do uso de vários outros fatores pelos feirantes.

Abordando as limitações da pesquisa, ressalta-se que os resultados não podem ser generalizados, considerando que a amostra do estudo formada de maneira censitária por adesão, não abrangendo os feirantes como um todo. Além do mais, pelo tempo limitado, não foi possível passar por todos os corredores da feira durante a coleta de dados, o que pode ter limitado as visões dos distintos blocos da feira. Por fim, o horizonte temporal limita-se ao corte transversal das respostas adquiridas em 2023.

A presente pesquisa buscou preencher as lacunas teóricas sobre a relação dos artefatos gerenciais e a inovação, principalmente no contexto das feiras livres, podendo servir como fonte de informação para futuros estudos, práticas e treinamentos que os auxiliem a evoluir em tais contextos. Além disso, foi possível caracterizar os feirantes após a Pandemia Global do Covid-19, servindo como base teórica para futuras pesquisas. Como sugestão para futuros estudos, recomenda-se aplicar a coleta dados em toda a feira, tentando encontrar a influência que o uso dos artefatos gerenciais

e das inovações possuem no sucesso e faturamento dos feirantes da Feira Hippie de Goiânia e, numa perspectiva teórica, sugere-se estudos com viés antropológico que compreenda o sentido, símbolo e significado das informações contábeis na perspectiva dos feirantes, essa abordagem pode ter o potencial de oferecer dados mais robustos para subsidiar a tomada de decisão dos stakeholders dessas organizações, ao mesmo tempo em que respalda intervenções destinadas ao avanço desses empreendimentos comerciais

## REFERÊNCIAS

- Beckman, A. K. C. (2017). Formalização do microempreendedor individual: um estudo com os feirantes do bairro da cremação-Belém-PA. *Revista Paraense De Contabilidade*, 2(2), 17-29.
- Bernardino, S. D. S. (2015). *A feira livre da cidade de Nova Cruz-RN: aspectos culturais e econômicos*. (Mestrado em Geografia). Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2015.
- Bessant, J., & Tidd, J. (2019). *Inovação e empreendedorismo* (3a ed.). Porto Alegre: Bookman Editora.
- Birk, M., Fedato, G. A. L., & Pires, V. M. (2020). Os Artefatos Contábeis (Re)Produzidos pela Academia para os Pequenos Negócios. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 14(3), 105-119.
- Bontempo, P. C., Witotovicz, R. M., & Yoshitake, M. (2019). Inovação em Micro e Pequenas Empresas de Goiânia. *Gestão & Regionalidade*, 35(103).
- Caliope, T. S., & Silva Filho, J. C. L. (2016). Imitação e Inovação na Moda: Mapeando o Processo Criativo no Segmento de “Modinha” em uma Feira Regional. *International Journal of Innovation*, 4(2), 119-139.
- Caliope, T. S., & Silva Filho, J. C. L. (2019). Na Feira também tem Inovação? Uma Análise da Criação e Confecção de ‘Modinha’ na Feira da Rua José Avelino. *Gestão & Regionalidade*, 35(105), 142-160.
- Callado, A. A. C., & Melo, W. A. (2018). Ferramentas e Informações Gerenciais em Micro e Pequenas Empresas. RAUnP - *Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração da Universidade Potiguar*, 10(3), 53-65.
- Cardoso Sobrinho, C. A. (2012). *Processo de compra de produtos para recém-nascidos na feira hippie de Goiânia-GO: um olhar antropológico* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, Minas Gerais.
- Carvalho, G. L., Wendland, S. M., & da Mota, A. M. G. (2007). O impacto da feira hippie no setor turístico-hoteleiro de Goiânia. *Boletim Goiano de Geografia*, 27(3), 29-48.
- Carvalho, H. G. D., Reis, D. R. D., & Cavalcante, M. B. (2011). *Gestão da inovação*. Curitiba: Aymarã.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2016). *Métodos de Pesquisa em Administração-12ª edição*. McGraw Hill Brasil. P 712.
- Costa, F., da Cruz, A. P. C., & Espejo, M. M. D. S. B. (2011). Paradoxo na utilização de artefatos contábeis gerenciais: discussão sobre a influência de fatores inconscientes inspirada em conceitos preconizados pela psicologia analítica. *Revista Universo Contábil*, 7(3), 59-76.
- David, D. E. H., Carvalho, H. G. D., & Penteado, R. S. (2011). *Gestão de ideias*. Curitiba: Aymarã.
- Dias, M. A. P. (2010). *Administração de materiais: uma abordagem logística*. 5ª ed. São Paulo.
- Dickel, D. G., & de Moura, G. L. (2016). Organizational performance evaluation in intangible criteria: a model based on knowledge management and innovation management. *RAI Revista de Administração e Inovação*, 13(3), 211-220.
- Espejo, M. M. D. S. B. (2008). *Perfil dos atributos do sistema orçamentário sob a perspectiva contingencial: uma abordagem multivariada* (Doutorado em Ciências Contábeis). Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008
- Falaster, C. D., & Costa, P. R. (2020). Esforços de Inovação de Pequenos Negócios na América Latina. *Iberoamerican Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 10(1), e1957.
- Feil, A. A., & Haberkamp, A. M. (2020). Análise do Nível de Importância e das Variáveis Intervenientes na Utilização de Ferramentas Gerenciais em Micro e Pequenas Empresas. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 14(3), 120-133.
- Frezatti, F., de Souza Bido, D., da Cruz, A. P. C., & de Camargo Machado, M. J. (2015). A estrutura de artefatos de controle gerencial no processo de inovação: existe associação com o perfil estratégico?. *Brazilian Business Review*, 12(1), 129.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). *Contabilidade gerencial*. 14. Porto Alegre: AMGH.
- Hogan, S. J., & Coote, L. V. (2014). Organizational culture, innovation, and performance: A test of Schein's model. *Journal of business research*, 67(8), 1609-1621
- Lei Complementar n. 171, de 29 de maio de 2007– DOM n. 4.147, de 26 de junho de 2007. (2007). Lei institui o Plano Diretor e o Processo de Planejamento do Município de Goiânia. Goiânia, Goiás. Recuperado de <http://sinatran.org.br/blog/wp-content/uploads/2013/08/planodiretor.pdf>
- Leodoro, M. P. (2008). A educação científica pelos artefatos tecnológicos. *Revista Brasileira de Ensino de Ciência e Tecnologia*, 1(3).
- Lima, A. P., & Soares, J. L. (2022). Artefatos gerenciais e desempenho produtivo: uma investigação em fazendas produtoras de leite. *Custos e Agronegócio on line*, 18(2), 223-256.
- Lubatkin, M. H., Simsek, Z., Ling, Y., & Veiga, J. F. (2006). Ambidexterity and performance in small-to medium-sized firms: The pivotal role of top management team behavioral integration. *Journal of management*, 32(5), 646-672

- Maciel, A., & Neto, A. I. (2022). Análise da utilização das ferramentas gerenciais na construção civil entre MPes e MGes. *Revista Gestão Organizacional*, 15(1), 132-149.
- Maia, J. E. S., & Coelho, T. O. (1997). O comércio varejista periódico no espaço urbano contemporâneo: um estudo na feira hippie de Goiânia. *Boletim Goiano de Geografia*, vol. 17, n.2, p. 1-26.
- Malmi, T., & Brown, D. A. (2008). Management control systems as a package—Opportunities, challenges and research directions. *Management accounting research*, 19(4), 287-300.
- Manual de Oslo. (1997). *Diretrizes para a coleta e interpretação de dados sobre inovação*. 3rd ed. [online]., Access in: 15 dez. 2022. Available in : < <http://gestiona.com.br/wpcontent/uploads/2013/06/Manual-de-OSLO-2005.pdf>. >
- March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization science*, 2(1), 71-87.
- Marion, J. C. (2009). *Contabilidade Empresarial*. 15. ed. São Paulo: Atlas., 534 p
- Mascarenhas, G., & Dolzani, M. C. (2008). Feira livre: territorialidade popular e cultura na metrópole contemporânea. *Ateliê Geográfico*, 2(2), 72-87.
- Ministério da Economia. (2022). *Mais de 1,3 milhão de empresas são criadas no país em quatro meses*. Access in: 01 nov. 2022. Available in : <<https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/noticias/2022/julho/mais-de-1-3-milhao-de-empresas-sao-criadas-no-pais-em-quatro-meses#:~:text=As%20micro%20e%20pequenas%20empresas,de%20acordo%20com%20o%20documento.>>>
- Nisiyama, E. K., & Oyadomari, J. C. T. (2012). Sistemas de controle gerencial e o processo de inovação. *Revista de Administração e Inovação*, 9(1), 106-125, jan./mar.
- Oliveira, B. P. C. P., Balliano, T. L., Rita, L. P. S., Ferreira Junior, R. R., Sá, E. M. O., & Tonholo, J. (2021). Metodologia de Gestão da Inovação: Um Estudo de Caso de Micro e Pequenas Empresas na Indústria do Estado de Alagoas. *Revista Brasileira de Gestão e Inovação*, 8(3), 1-26.
- Oliveira, F. G. D. (2019). Análise da adesão dos feirantes de rio verde ao programa microempreendedor individual. (Mestrado em Administração). Mestrado Profissional em Administração do Centro Universitário Aves Faria, Centro Universitário Aves Faria, Goiânia, 2019.
- Oliveira, M. D. F. S., Ferreira, R. J., Silva, G. J., & Lima, R. R. B. O. (2016). O impacto das práticas inovadoras de micro e pequenos empreendedores na prosperidade de seus negócios. *Revista Capital Científico-Eletrônica (RCC)*, 14(3), 100-116.
- Oyadomari, J. C. T., Cardoso, R. L., da Silva, B. O. T., & Perez, G. (2010). Management control systems: comparative case study in Brazilian innovative companies. *Revista Universo Contábil*, 6(4), 21.
- Oyadomari, J. C. T., Ferreira, K. P., Vicente, H. C., de Mendonça Neto, O. R., & Luz, A. L. A. (2008). Adoção de artefatos de contabilidade gerencial e práticas de relações com investidores nas empresas que abriram capital no período de 2004 a 2007: um estudo sob a ótica da Teoria Neo-Institucional. In *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*.
- Padoveze, C. (2012). *Contabilidade Gerencial*. Curitiba: IESDE Brasil SA.
- Prefeitura de Goiânia. (2022). *Feiras*. Access in: 28 jan. 2023. Available in : <<https://www.goiania.go.gov.br/sobre-goiania/feiras/>>
- Rosa, L. I., Soares, J. L., & de Iudicibus, S. (2018). A Intensidade de Utilização da Informação Contábil e seu Relacionamento com a Percepção de Competitividade e o Desempenho de Empresas Rurais: Um estudo em empresas produtoras de Soja no Paraná. *Custos e Agronegócio On Line*. 14, p.409 – 442
- Salim, C. S., Hochman, N., Ramal, A. C., Ramal, S. A. (2005). *Construindo planos de negócios*. 3. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil
- Santos, J. M., Acioly, T. M. S., Bezerra, T. M. E., & Moser, L. M. (2013, dezembro). Avaliação do perfil de produtos de origem vegetal comercializados na feira-livre da Cohab I na cidade de Garanhuns. XIII Jornada de Ensino, Pesquisa e Extensão, Recife, Pernambuco.
- Santos, J. V. J., Azevedo, Y. G. P., de Lima, D. H. S., & da Cunha Vieira, E. R. F. (2017). Análise dos artefatos gerenciais utilizados pelos food trucks da cidade de Natal/RN. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 7(3), 105-126.
- SEBRAE. (2018). *Perfil das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte*. Access in: 11 fev. 2023. Available in : <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RO/Anexos/Perfil%20das%20ME%20e%20EPP%20-%2004%202018.pdf>>
- Silva, L. M. C., Ribeiro, A. R. B., Frascaroli, B. F., & de Moraes Filho, R. A. (2018). Análise do processo inovativo em pequena empresa: estudo de caso a partir do programa agentes locais de inovação. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 7(1), 162-194.
- Silva, S. M. (2020). Relações de trabalho no Polo de Confeção em Goiânia, GO: a informalidade persiste?. *Áskesis-Revista des discentes do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UFSCar*, 9(1), 221-239.
- Silvestre, B. S. (2016). *Calças jeans como suporte para pensar o consumo—uma etnografia na Feira Hippie de Goiânia* (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal de Goiás, Goiânia, Goiás.
- Simon, H. A. (1969). *The sciences of the artificial* MIT Press. vol. 1, p 256, Cambridge, MA.
- Soutes, D. O. (2006). *Uma investigação do uso de artefatos da contabilidade gerencial por empresas brasileiras* (Mestrado em Ciências Contábeis). Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006
- Souza, D. B., & Heinzmann, L. M. (2014). Gestão da inovação: um estudo comparativo em MPes de construção civil. *Revista Eletrônica Científica do CRA-PR*, 1(1), 1-13
- Souza, M. A. D., Lisboa, L. P., & Rocha, W. (2003). Práticas de contabilidade gerencial adotadas por subsidiárias brasileiras de empresas multinacionais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14, 40-57.
- Tiwari, S. (2016). Intellectual Property Rights Protection of Fashion Design in India: A Panoramic View. Available at SSRN 2805346.

## APÊNDICE

## Apêndice A – Corredor da Feira Hippie



Fonte: Os autores (2023)

## Apêndice B – Feira Hippie no natal



Fonte: Fernando Leite / Jornal Opção (2018)

# TRANSFERÊNCIAS INTERGOVERNAMENTAIS E GASTOS PÚBLICOS: UMA ANÁLISE DO EFEITO FLYPAPER NOS MUNICÍPIOS DE MINAS GERAIS

## INTERGOVERNMENTAL TRANSFERS AND PUBLIC SPENDING: AN ANALYSIS OF THE FLYPAPER EFFECT IN THE MUNICIPALITIES OF MINAS GERAIS

### RESUMO

O Fundo de Participação dos Municípios (FPM) é uma importante fonte de transferências financeiras do governo federal para os municípios, com o objetivo de promover a equidade fiscal e apoiar o financiamento de despesas locais. Este estudo tem como objetivo avaliar o efeito do fundo nos gastos dos municípios de Minas Gerais. Para esta análise, foi empregada a metodologia de regressão para dados em painel dinâmico, aplicada a uma amostra de 677 dos 853 municípios mineiros, no período de 2008 a 2018, tendo o FPM como variável de interesse. Os resultados evidenciam que os gastos **públicos** apresentam um comportamento dinâmico, com os valores desembolsados no passado influenciando os gastos atuais. Observou-se, também, que o recebimento de transferências do fundo gerou um efeito expansivo sobre os gastos públicos municipais, indicando a presença do efeito *flypaper* para os municípios mineiros, no período analisado. De maneira geral, os achados confirmam a hipótese de que os gastos públicos, dos municípios de Minas Gerais, foram positivamente impactados pelo FPM.

**Palavras-Chave:** Gastos públicos municipais; Fundo de Participação dos Municípios; Efeito *Flypaper*

### ABSTRACT

The Municipal Participation Fund (FPM, acronym in Portuguese) is a significant source of financial transfers from the federal government to municipalities, aiming to promote fiscal equity and support the financing of local expenditures. This study seeks to assess the effect of the fund on municipal spending in Minas Gerais. For this analysis, we employed a dynamic panel data regression methodology, and applied to a sample of 677 out of 853 municipalities in Minas Gerais, covering the period from 2008 to 2018, with the FPM as the variable of interest. The results indicate that public spending exhibit a dynamic behaviour, with past expenditures influencing current spending levels. We also observed that the receipt of the fund transfers generated an expansive effect on municipal public spending, highlighting the flypaper effect among municipalities in Minas Gerais, during the analyzed period. Overall, the findings confirm the hypothesis that public spendings of the municipalities in Minas Gerais were positively impacted by the FPM.

**Keywords:** Municipal public spending; Municipal Participation Fund; Flypaper effect

### Veronica Costa Silva

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM). Campus Mucuri. E-mail: [veronica.costa@ufvjm.edu.br](mailto:veronica.costa@ufvjm.edu.br). <https://orcid.org/0000-0003-2120-972X>. <http://lattes.cnpq.br/2288684672541179>

### Elizete Aparecida de Magalhães

Doutora em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Mestre em Administração pela UFV. Graduada em Ciências Contábeis pela UFV. Professora do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM) - Campus Mucuri. E-mail: [elizete.am@ufvjm.edu.br](mailto:elizete.am@ufvjm.edu.br). <https://orcid.org/0000-0001-7022-6361>. <http://lattes.cnpq.br/0571305111927387>

### João Paulo de Oliveira Louzano

Doutor em Administração pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Mestre em Administração pela UFV. Graduado em Ciências Contábeis pela UFV. Docente do Curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Juiz de Fora - Campus Governador Valadares (UFJF-GV). E-mail: [jplouzano@ufjf.br](mailto:jplouzano@ufjf.br). <https://orcid.org/0000-0002-2920-8003>. <http://lattes.cnpq.br/2102924556086343>

### Vasconcelos Reis Wakim

Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade Federal do Tocantins (UFT). Graduado em Ciências Contábeis pela UFV. Docente do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM). Professor Permanente do Programa de Mestrado em Administração Pública da UFVJM. E-mail: [vasconcelos.wakim@ufvjm.edu.br](mailto:vasconcelos.wakim@ufvjm.edu.br). <https://orcid.org/0000-0002-0401-0180>. <http://lattes.cnpq.br/2875248993312049>

## 1 INTRODUÇÃO

A Constituição Federal de 1988 implementou um novo sistema de federalismo fiscal no Brasil, pautado na descentralização das finanças públicas e na expansão de mecanismos de repasse de recursos, entre os três níveis da Federação, gerando uma expansão da receita municipal, por intermédio das transferências intergovernamentais (Liparizi, 2006).

Estas têm ênfase em regimes federativos, com destaque para as desigualdades verticais e horizontais. Os desequilíbrios verticais ocorrem devido às diferenças de encargos e eficiência de arrecadação, por meio dos variados níveis de governo. Os horizontais decorrem das disparidades na propensão de gastos entre as próprias camadas de governo, normalmente entre regiões, estados ou municípios (Santos, 2006).

Moraes (2006) destaca que as transferências intergovernamentais visam a equilibrar a capacidade de gasto dos municípios, especialmente os menores, que, devido à desigualdade tributária, acabam sobrecarregando seus cidadãos, para igualar a receita aos municípios mais desenvolvidos. Costa e Castelar (2015) complementam, afirmando que essas transferências são essenciais, para que os governos locais possam executar orçamentos equilibrados e atender às suas necessidades, sem onerar a população.

Apesar dos seus efeitos positivos sobre o decréscimo dos desequilíbrios fiscais inter-regionais, o sistema de transferências intergovernamentais no Brasil produz efeitos distorcidos em relação à atuação fiscal das unidades receptoras (Cossio, 2002). Corroborando com esse argumento, o estudo desenvolvido por Almeida (2015) evidencia, empiricamente, um efeito expansivo do gasto público a partir do recebimento de transferências intergovernamentais. O autor constatou que o recebimento de transferências desvinculadas gerava acréscimos nas despesas públicas municipais maiores do que o volume que seriam produzidos por aumentos equivalentes na renda, fenômeno que ficou conhecido na literatura como *flypaper effect*.

No Brasil, o sistema de transferência que tende a conciliar as diferenças regionais no provimento de bens públicos locais e a existência de desequilíbrios fiscais dos governos municipais tem como principal elemento o Fundo de Participação dos Municípios (FPM) (Costa & Castelar, 2015). Esse fundo é essencial para garantir as transferências constitucionais obrigatórias por parte da União e é formado de 22,5% da arrecadação do Imposto de Renda (IR) e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) (Constituição da República Federativa do Brasil, 1988). Sua distribuição aos municípios é realizada com base no número de habitantes, determinada por faixas populacionais, medidas por um coeficiente individual, conforme definido na Lei nº 5.172 (1996).

A literatura que estuda o comportamento dos gastos públicos aponta que as transferências proporcionam espaço para a subvalorização dos custos dos bens públicos locais, o que contribui para o aumento excessivo de sua demanda. Conforme mencionado, esse problema é conhecido na literatura como o *flypaper effect*, que mostra como o aumento das transferências induz ao acréscimo nas despesas públicas maior que o aumento na renda (Bailey & Connolly, 1998; Caliman, Santos, Pitanga, Guia & Darós, 2024; Inman, 2008; Lee & Vuletin, 2012; Luz Nossa, Monte-mor & Bezerra, 2022; Mattos, Rocha & Arvate, 2011; Pacheco & Saiani, 2021; Santos, 2018).

Considerando a necessidade de uma gestão fiscal responsável, conforme estabelecido pela Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), o presente estudo teve como objetivo responder à seguinte questão: Como o FPM influenciou os gastos dos municípios de Minas Gerais, entre 2008 e 2018? Para tanto, avaliou-se o efeito do fundo nas despesas dos municípios mineiros, durante esse período.

Conforme apontado pelos estudos mencionados, a literatura empírica centra o debate no nível federal, apresentando os resultados de forma agregada por estados e regiões do país. Observa-se que a maioria das pesquisas foca na análise dos efeitos das transferências intergovernamentais, não individualizando o FPM, importante fonte de arrecadação municipal. Dessa forma, torna-se relevante averiguar o fundo e suas implicações sobre os gastos dos municípios mineiros, pois, em um contexto no qual o país enfrenta uma arrecadação reduzida e maiores gastos com a população, é fundamental que os gestores públicos busquem otimizar os gastos de maneira eficaz, sem comprometer a dívida do estado.

Este estudo contribui, de forma teórica, ao aprofundar a análise do efeito do FPM nos gastos municipais, preenchendo uma lacuna na literatura ao abordar esse fundo de maneira específica, em vez de analisar as transferências intergovernamentais de forma agregada. Além disso, os resultados fornecem subsídios para a gestão pública municipal, permitindo que os gestores otimizem o uso dos recursos do FPM, promovendo decisões mais eficazes no planejamento orçamentário e na execução de políticas públicas, com foco na sustentabilidade fiscal e na melhoria da qualidade dos serviços à população.

Este trabalho é composto por cinco seções, incluindo esta parte introdutória. A seção 2 apresenta os aspectos teóricos no que diz respeito às Transferências Intergovernamentais e o Efeito *Flypaper*. A seção 3 delinea os procedimentos metodológicos empregados. As seções 4 e 5 apresentam as discussões dos resultados e as considerações finais, respectivamente.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Transferências Intergovernamentais

Segundo a Secretaria do Tesouro Nacional (STN, 2018a), as Transferências Intergovernamentais incluem as transferências de recursos, correntes ou de capital, de um ente denominado transferidor a outro denominado favorecido ou receptor. Poderão ser voluntárias, neste caso, destinadas à colaboração, auxílio ou assistência, ou resultante de determinação constitucional ou legal.

Vieira, Abrantes, Ferreira e Lopes (2017) afirmam que os recursos dos governos municipais são frequentemente influenciados pelas transferências intergovernamentais, o que caracteriza o federalismo fiscal brasileiro. Essas transferências compõem parte do procedimento de descentralização fiscal e apresentam como principal finalidade diminuir as discrepâncias socioeconômicas. Elas favorecem na equalização da eficácia de gastos dos governos regionais, em virtude de possibilitar aos municípios de menor porte maior possibilidade de adquirir recursos essenciais, que serão transformados em serviços públicos de qualidade, que elevarão o crescimento socioeconômico da região.

Para Chakraborty (2003), os procedimentos de transferência fiscal envolvem um delineamento de transferência de recursos entre diversos níveis de governo. A finalidade do sistema de transferências intergovernamentais é corrigir desequilíbrios verticais e horizontais na repartição dos recursos. Os desequilíbrios verticais decorrem, entre os diversos níveis de governo, devido à assimetria de encargos e eficiência da arrecadação. Os horizontais são resultantes das variações na capacidade de gastos e nível de receita, entre as unidades da federação ou entre municípios.

De acordo com Nascimento (2010), os principais estímulos para que os governos subnacionais adquiram os recursos provenientes das transferências financeiras são: a geração de externalidades positivas; a diminuição de desequilíbrios verticais – refletidos no acúmulo do montante da arrecadação tributária na União e nos estados (em detrimento dos municípios) –; e a redução dos horizontais – que aparece no momento em que algumas jurisdições se tornam mais desenvolvidas que outras (sendo fundamental o direcionamento de rendas de locais mais desenvolvidos para os menos desenvolvidos). Desse modo, identifica-se que tais transferências têm como característica essencial ajudar a melhorar a qualidade de vida da população, possibilitando o crescimento socioeconômico e diminuindo as disparidades inter e intra-regionais.

Silva e Silva (2018) explicam que uma das formas de repartição de receitas entre os entes federativos é o FPM, que é um tipo de transferência intergovernamental na qual ocorre o repasse de recursos financeiros da União (Governo Federal) para os municípios brasileiros, prevista na Constituição Federal, art. 159, I, *b* e *d*:

Art. 159. A União entregará:

I - do produto da arrecadação dos impostos sobre renda e proventos de qualquer natureza e sobre produtos industrializados, 49% (quarenta e nove por cento), na seguinte forma:

b) vinte e dois inteiros e cinco décimos por cento ao Fundo de Participação dos Municípios;

d) um por cento ao Fundo de Participação dos Municípios, que será entregue no primeiro decêndio do mês de dezembro de cada ano (Constituição da República Federativa do Brasil, 1988).

Ou seja, trata-se de fundos que são estabelecidos constitucionalmente, cuja composição é constituída pelos recursos arrecadados do IPI e o IR. Do seu valor total, 10% são destinados às capitais do estado, 86,4% vão para os municípios que não sejam capitais e 3,6% são para municípios com grande população (Mendes, Miranda & Cosio, 2008).

De maneira geral, no que se refere à capacidade de arrecadação própria dos municípios, as transferências intergovernamentais têm gerado alguns resultados desfavoráveis. Entre os principais pontos, observa-se que o crescimento dos gastos nem sempre resulta no aumento da receita *per capita*; os municípios não têm aproveitado, adequadamente, sua eficiência tributária, muitas vezes ficando aquém do potencial de arrecadação; e, embora o governo central tenha se empenhado na redução das desigualdades fiscais, as transferências, que são uma das principais ferramentas utilizadas, têm se mostrado insuficientes. Além disso, impactos políticos partidários desfavoráveis influenciam a distribuição das transferências dos estados para os municípios, frequentemente levando os gestores municipais a não tributarem de forma adequada (Passos & Nascimento, 2018).

### 2.2 Efeito *Flypaper*

A literatura que estuda a respeito do comportamento dos gastos públicos indica que as transferências abrem espaço para o subcrescimento dos custos dos bens públicos regionais e para o crescimento desnecessário de sua demanda. Esse problema é reconhecido na literatura como o *flypaper effect*, que revela como o aumento das transferências induz ao crescimento nos gastos públicos maior que o crescimento na renda do contribuinte (Santos, 2018).

De acordo com Inman (2008), analisar esse efeito é essencial por se tratar de um assunto de política, assim sendo, entender de que forma os governos favorecidos desses recursos destinam as suas despesas para a concepção de uma política fiscal competente. Além de se tratar de uma questão de conhecimento, pois, entender o motivo dos gastos dos governos subnacionais proporciona esclarecimentos valiosos sobre as prioridades nas políticas governamentais.

Romer e Rosenthal (1979) defendem que o efeito *flypaper* resulta da influência excessiva praticada pelos grupos políticos potencializadores de estimativas, ou melhor, a forma burocrática prevê uma conduta cooperativa entre os políticos e burocratas que agiriam em vantagem própria, aumentando o gasto público.

Segundo Fossett (1990), o efeito flypaper aparece perante a indecisão e a inconsistência referente às receitas de transferências, assim como o desempenho contrário ao risco dos burocratas regionais. Para Roemer e Silvestre (2002), a influência do efeito flypaper não seria um desequilíbrio, mas uma determinação de padrões de equilíbrio político-econômico.

De acordo com Salto (2013), o efeito flypaper é a diferença estudada entre o crescimento do **gasto público derivado das transferências federais com destino ao ente subnacional e o crescimento da renda per capita** na região. Em outros termos, o estudo do efeito flypaper pretende detectar os objetivos pelo qual determinadas transferências causam um crescimento de gasto público superior ao desenvolvimento da renda per capita. A hipótese desses estudos é a alegação de que os recursos se subdividiriam e precisariam proporcionar o maior benefício realizável aos cidadãos, o que teria que estar retratado no comportamento, simultaneamente com o da renda per capita, em correspondência ao gasto atribuído pelas instâncias locais.

Destaca-se que o efeito flypaper foi comprovado em diversas investigações que estabelecem relação entre a arrecadação própria, as transferências intergovernamentais e os gastos públicos, no contexto municipal, conforme observado nos estudos de Almeida e Ribeiro (2018), Caliman *et al.* (2024), Lima, Dal-Comuni e Lima (2023), Luz *et al.* (2022) e Reis, Abrantes e Brunozi (2022). Os estudos indicaram que as transferências governamentais podem incentivar o aumento dos gastos municipais, o que impacta negativamente no equilíbrio das contas dos governos locais.

### 2.3 Estudos Correlatos

Existem vários trabalhos na literatura que investigam a existência do efeito flypaper. Inman (2008) inicialmente classificou tal efeito como uma anomalia, testando três explicações possíveis. Em primeiro lugar, seria um problema de dados, porque a pesquisa classificou erroneamente as transferências condicionais como *lump sum*. O segundo ponto envolve problemas econométricos, como a especificação equivocada do modelo, ignorando as variáveis relevantes. Em terceiro lugar, é sobre um problema de especificação: ou o eleitor mediano não consegue observar a transferência incondicional, ou, quando a observou, entendeu mal o impacto sobre o preço médio dos bens e serviços públicos. Por fim, aponta que nenhuma dessas três hipóteses foi totalmente explicada por evidências empíricas.

Oates (1988) chegou a afirmar que o efeito flypaper é uma das possibilidades da ilusão fiscal e mostrou que nenhum tipo de ilusão fiscal é necessário para produzir o tal efeito. Por exemplo, Romer e Rosenthal (1979) mostraram que onde os modelos de controle orçamentário são estabelecidos, existe uma grande possibilidade de gastos públicos excessivos. Os responsáveis pelo orçamento usarão alternativas orçamentárias pouco atraentes (gastos públicos mais altos). Do ponto de vista dos eleitores, a mais atraente ainda pode ser considerada uma reversão da situação prejudicial da menos atraente. Isso pode causar uma correção do pior orçamento. Portanto, Oates (1988) defendeu a necessidade de mais evidências empíricas sobre o efeito flypaper.

Mattos, Rocha e Arvate (2011) sugeriram reinterpretar a teoria tradicional do efeito flypaper, acreditando que uma mudança maior levará a uma diminuição na eficiência dos gastos do governo relacionados à tributação local. Os autores fizeram uma análise transversal das cidades brasileiras, no ano de 2004, constatando que o repasse para os municípios brasileiros teria um impacto negativo na eficiência da arrecadação e um impacto positivo na renda privada, ou seja, verificaram empiricamente o contrário do efeito flypaper.

Costa e Castelar (2015) verificaram a ocorrência do efeito flypaper utilizando técnicas de vetores autorregressivos e modelo de regressões quantílicas, sendo que ambos em versões de dados em painel. O estudo foi realizado a partir de amostras que incluem informações sobre a arrecadação, PIB, população, transferências correntes e gastos, para 5.293 municípios brasileiros, no período de 1999 a 2009. Os resultados evidenciaram que não foram observadas as condições para comprovar a prática do efeito flypaper pela administração pública municipal. Os autores ainda constataram que o efeito das transferências sobre as despesas não se reflete apenas na análise geral, mas também em diferentes quantis de distribuição.

Almeida (2015) utilizou dados em painel para uma amostra de 5.507 municípios brasileiros, para verificar a ocorrência do efeito flypaper, de 2002 a 2010. A autora não se limitou a verificar a existência do fenômeno nas finanças, mas também analisou se ele sofre alterações em função das diversas espécies de despesas. Os resultados apontaram a existência desse efeito nas finanças municipais e, de forma geral, a sua implicação nos diversos itens de despesas analisados.

Almeida e Ribeiro (2018) analisaram as finanças públicas municipais, no que tange aos impactos dos repasses do FPM e do ICMS, sobre as despesas locais, e, para isso, se basearam no estudo do efeito flypaper. A análise foi realizada em 5.507 municípios, para o período de 2000 a 2010, utilizando dados em painel com correção espacial. Os principais resultados indicaram que o impacto da transferência na despesa é maior do que na receita própria, e, nas áreas menos concentradas, o efeito é mais grave. Ademais, as transferências têm um impacto maior sobre as despesas correntes do que sobre as despesas de capital, o que indica que o comportamento das finanças públicas municipais precisa ser mudado, para estimular mais o investimento.

Winkler (2018) verificou se existiam evidências que sustentassem a hipótese de que o efeito flypaper ocorria nos municípios do Rio Grande do Sul. A fim de estimar o modelo econométrico de dados em painel para 413 municípios, foram utilizados os dados orçamentários das prefeituras gaúchas, o PIB municipal, a população total (jovens e idosos). Foram encontradas evidências sobre a hipótese de que o efeito ocorre para os municípios analisados. Os resultados mostram que mudanças positivas no PIB municipal geram variações na mesma direção para as despesas totais e correntes, mas na direção oposta para as despesas de capital e investimento. Diferentemente da literatura, os números sobre as transferências intergovernamentais indicam que elas levam a aumentos maiores nos gastos com investimentos.

A Tabela 1 apresenta um resumo de alguns trabalhos recentes que analisam o efeito *flypaper* em municípios.

**Tabela 1 – Resumo de alguns estudos recentes relacionados ao tema**

<b>Autoria</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Conclusão</b>
Pacheco e Saiani (2021)	Investigar se as transferências condicionais e incondicionais afetam de forma heterogênea as despesas públicas municipais brasileiras.	As transferências incondicionais resultam em maior captura de recursos.
Trevizan (2021)	Avaliar como as fontes de receitas correntes municipais influenciam a qualidade do gasto público nos municípios do Rio Grande do Sul, com ênfase na dependência dos municípios em relação ao FPM.	Nos municípios menores, a dependência do FPM está negativamente relacionada aos gastos com investimentos, enquanto nos maiores, essa relação é fraca ou inexistente, sugerindo que a dependência do FPM impacta a qualidade do gasto público.
Luz et al. (2022)	Examinar a ocorrência do efeito <i>flypaper</i> nos repasses de transferências voluntárias da União para os municípios brasileiros.	O efeito <i>flypaper</i> nas despesas orçamentárias de capital, que aumentaram além da capacidade dos municípios em manter os bens instalados.
Ferreira e Serrano (2022)	Analisar a existência e as causas do efeito <i>flypaper</i> nos estados e municípios brasileiros, entre os anos de 2000 e 2018.	Um efeito <i>flypaper</i> significativo nos estados, especialmente naqueles com maior autonomia financeira, bem como em municípios com mais de 50 mil habitantes, com destaque para a região Sudeste.
Reis et al. (2022)	Estudar o impacto da economia de escala na manifestação do efeito <i>flypaper</i> nos municípios brasileiros.	A presença do efeito <i>flypaper</i> nos gastos municipais foi confirmada, porém, a economia de escala auxilia na sua redução ou até eliminação, especialmente nos gastos agregados, administração e saúde.
Pereira, Matos, Bender e Medeiros (2022)	Investigar o impacto das transferências do FPM nas despesas municipais do Rio Grande do Sul, de 2008 a 2016.	As transferências do FPM apresentam maior influência nas despesas municipais do que outras receitas orçamentárias, com o efeito <i>flypaper</i> sendo mais pronunciado nos municípios menores.
<b>Autoria</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Conclusão</b>
Lima et al. (2023)	Analisar como o efeito <i>flypaper</i> , decorrente das transferências voluntárias de recursos financeiros, impacta a eficiência de municípios paranaenses na arrecadação de tributos, nos anos de 2018 e 2019.	Uma relação inversa entre as transferências voluntárias recebidas e a eficiência na arrecadação de recursos, corroborando as implicações do efeito <i>flypaper</i> .
Caliman et al. (2024)	Investigar como o efeito <i>flypaper</i> está presente na eficiência da arrecadação local nos municípios do estado do Espírito Santo.	O aumento das transferências desvinculadas está relacionado a uma diminuição no PIB per capita dos municípios, indicando a presença do efeito <i>flypaper</i> .

Fonte: Elaboração própria.

Os estudos sobre o efeito *flypaper* revelam uma diversidade de resultados, com evidências tanto a favor quanto contra a presença desse fenômeno nas finanças públicas municipais. Embora algumas pesquisas confirmem que as transferências incondicionais, como o FPM, podem levar ao aumento excessivo de gastos, especialmente em despesas correntes, outras sugerem que o efeito pode ser mitigado por fatores, como o controle orçamentário, a autonomia financeira dos municípios ou a economia de escala. Além disso, a heterogeneidade dos efeitos, observada em diferentes regiões e faixas populacionais, indica que o efeito *flypaper* não é uniforme e que a gestão fiscal local desempenha um papel crucial na definição da eficácia e da qualidade do uso dos recursos públicos.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

#### 3.1 Unidades de Análise e Recorte Temporal

Para avaliar o efeito das transferências do FPM nos gastos públicos, as unidades de análise consideradas foram os municípios do estado de Minas Gerais, que totalizam 853, conforme os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2019a).

O período estudado compreendeu os anos de 2008 a 2018. A escolha desse recorte temporal está relacionada à disponibilidade de dados necessários para entender o efeito *flypaper*.

#### 3.2 Modelo de Dados em Painel

Para o objetivo do estudo, escolheu-se o modelo de regressão com dados em painel, que combina séries temporais com observações de corte transversal (*cross-section*). Os dados em painel têm a vantagem de apresentar elementos mais informativos, com uma maior variabilidade, além de contornar o problema de colinearidade entre as variáveis e oferecer graus de liberdade, bem como uma melhor eficiência (Gujarati & Porter, 2011).

Foi utilizado o modelo de painel dinâmico desenvolvido por Arellano e Bond (1991) e aperfeiçoado por Arellano e Bover (1995) e Blundell e Bond (1998). O método de estimação GMM *System* empregado, neste trabalho, está relacionado ao acréscimo ao GMM em diferença a equação inicial em nível, aumentando a sua capacidade, devido à existência de mais instrumentos. Esse aumento de capacidade se deve ao fato de o estimador GMM *System* ser semelhante ao estimador Arellano-Bond (1991) – GMM *difference* –, porém, acrescentando uma hipótese adicional: a primeira diferença dos instrumentos é não correlacionada com os efeitos fixos, o que permite aumentar o número de instrumentos e ganhar em eficiência.

Embora esse método permita a inclusão de instrumentos (variáveis defasadas e em níveis) para controlar a endogeneidade, a consistência deles está condicionada à inexistência de correlação serial do termo de erro e à sua validade. Os testes mais indicados para observar essas duas condições são: o teste de autocorrelação de Arellano-Bond (1991) de primeira e segunda ordem e o teste de validade dos instrumentos de Sargan (1958) e Hansen (1982).

Nos testes idealizados por Arellano e Bond (1991), presume-se ausência de correlação de segunda ordem nos erros de primeira diferença. Nesse sentido, a hipótese nula do teste é a de que os erros transformados são não correlacionados. Dessa maneira, almeja-se rejeitar a hipótese nula no teste de primeira ordem. Em contrapartida, no de segunda ordem, espera-se que a hipótese nula não seja rejeitada, evidenciando a inexistência de autocorrelação. A evidência de autocorrelação de segunda ordem invalidaria a especificação do modelo, dado que a consistência dos estimadores é afetada (Louzано, Abrantes, Ferreira & Zucolotto, 2019; Santos, 2016).

O teste de Hansen-Sargan verifica se os instrumentos são válidos. A sua hipótese nula analisa se as variáveis instrumentais são não correlacionadas com o termo de erro. Desse modo, a rejeição da hipótese nula indica que pelo menos uma variável instrumental não é exógena (Santos, 2016).

Com base no exposto, o modelo estimado, neste estudo, propõe explicar o efeito das transferências do FPM nos gastos dos municípios mineiros, conforme a Equação 1:

$$DOpc_{it} = \gamma DOpc_{i,t-1} + \beta FPMpc_{it} + \theta X_{it} + \alpha_i + v_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$i = 1, \dots, 677$  municípios

$t = 2008, \dots, 2018$

em que:  $DOpc_{it}$  é a despesa orçamentária *per capita* do município  $i$ , no período  $t$ ;  $DOpc_{i,t-1}$  representa a variável dependente defasada;  $FPMpc_{it}$  é o valor da transferência do FPM *per capita* do município  $i$ , no período  $t$ ;  $X_{it}$  são as variáveis de controle;  $\gamma$ ,  $\beta$  e  $\theta$  são os parâmetros desconhecidos a serem estimados pela regressão;  $\alpha_i$  é o efeito específico não observado de cada município;  $v_t$  corresponde ao efeito específico no tempo que não varia entre os municípios; e  $\varepsilon_{it}$  é o erro aleatório.

A variável de interesse é a transferência do FPM, que se refere a uma transferência de caráter redistributivo do governo federal para o município. Espera-se que essa variável tenha impacto positivo sobre a variável dependente. Isso significa que as transferências intergovernamentais constitucionais, de caráter *lump sum*, têm um impacto mais expansivo sobre os gastos municipais (Almeida & Ribeiro, 2018; Cossio & Carvalho, 2001; Costa & Castelar, 2015; Santos, 2018; Winkler, 2018).

As variáveis monetárias foram transformadas em logaritmos e os seus valores ajustados pelo Índice Geral de Preços (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas (FGV, 2020), na data de 31 de dezembro de 2018.

A Tabela 2 apresenta uma síntese das variáveis utilizadas neste estudo.

Tabela 2 - Descrição das variáveis utilizadas no modelo de regressão com dados em painel

Variável	Caracterização	Efeito Esperado	Base Teórica	Fonte
DOPc <sub>(t-1)</sub>	Despesa Orçamentária <i>per capita</i> defasada	+	Almeida e Ribeiro (2018), Gobetti e Orair (2015), Louzано et al. (2019) e Santos (2018)	STN (2018b)
FPMpc	Fundo de Participação dos Municípios <i>per capita</i>	+	Almeida e Ribeiro (2018), Cossio e Carvalho (2001), Costa e Castelar (2015), Santos (2018), Fisher (1982) e Winkler (2018)	
RTpc	Receita Tributária <i>per capita</i>	+	Peacock e Wiseman (1979)	
IPIEXPpc	Imposto sobre Produtos Industrializados – Exportação <i>per capita</i>	+	Nascimento (2010)	
IPVApc	Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores <i>per capita</i>	+	Santos (2018) e Winkler (2018)	
ICMSPc	Imposto Sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços <i>per capita</i>	+	Almeida e Ribeiro (2018), Santos (2018) e Winkler (2018)	
PIBpc	Produto Interno Bruto <i>per capita</i>	+	Almeida e Ribeiro (2018), Costa e Castelar (2015), Vieira et al. (2017) e Winkler (2018)	
DPOP20000	Dummy representativa dos municípios com até 20 mil habitantes	+/-	Almeida e Ribeiro (2018), Costa e Castelar (2015) e Santos (2018)	
Dummies de tempo ( $v_t$ )	Dummies representativas de anos para captar o efeito específico	+/-	Roodman (2006)	-

Fonte: Elaboração própria.

Foi necessário excluir alguns municípios da amostra, pois, para alguns períodos, não apresentavam dados para a análise das variáveis explicativas consideradas no modelo. Em razão dessa indisponibilidade de números, a amostra final totalizou 677 municípios, correspondendo a, aproximadamente, 90,38% do total da população mineira. Assim, dos 853 municípios, 176 foram eliminados da base de dados (20,76%). Desse total, sete foram devido à falta de informações da Arrecadação Tributária (duas) e da Despesa Orçamentária (cinco). Os outros 169 municípios foram excluídos por não apresentarem dados do IPVA e ICMS.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

### 4.1 Análise Descritiva

Considerando que o objeto de análise da presente pesquisa é a despesa orçamentária, na Tabela 3, pode ser visualizado o seu desempenho, por ano analisado.

**Tabela 3 - Estatística Descritiva da Despesa Pública *per capita*, no período de 2008 a 2018**

Ano	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo	Variação Anual (%)
2008	2.866,85	1.364,65	340,69	12.106,72	-
2009	2.863,12	1.349,72	1.238,04	11.778,75	-0,13
2010	2.979,30	1.359,97	1.220,27	16.020,51	3,90
2011	3.044,17	1.442,29	1.192,43	15.601,88	2,13
2012	3.066,53	1.408,71	147,52	15.527,88	0,73
2013	3.056,21	1.358,54	1.378,18	14.827,24	-0,34
2014	3.088,88	1.352,29	1.438,14	16.715,06	1,06
2015	3.107,03	1.319,29	1.415,27	14.449,77	0,58
2016	3.092,28	1.355,35	1.241,88	16.317,77	-0,48
2017	3.061,94	1.378,83	224,90	16.289,90	-0,99
2018	3.199,36	1.421,27	43,80	15.046,37	4,30
<b>Média Geral</b>	<b>3.038,70</b>	<b>1.376,58</b>	<b>43,80</b>	<b>16.715,06</b>	

Fonte: Resultado da Pesquisa.

Na Tabela 3, constata-se que a despesa orçamentária apresentou valor médio de R\$ 3.038,70 e desvio padrão de R\$ 1.376,58. Ao verificar a média, nota-se que, do primeiro para o último ano, apresentou um crescimento de, aproximadamente, 1,00% ao ano, passando de R\$ 2.866,85 para R\$ 3.199,36 – maior gasto médio, no período estudado. Com base nos dados, observa-se que os municípios mineiros analisados gastaram um valor mínimo igual a R\$ 43,80, em 2018, em Conselheiro Lafaiete, com 125.421 mil habitantes, e um máximo de R\$ 16.715,06, em 2014, para o município de Serra da Saudade, que registra 815 habitantes.

Na Tabela 4, a seguir, apresenta-se o desempenho individual do FPM *per capita dos municípios da amostra, por ano analisado*.

**Tabela 4 - Estatística Descritiva do FPM *per capita*, no período de 2008 a 2018**

Ano	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo	Variação Anual (%)
2008	1.390,22	968,43	4,52	9.736,81	-
2009	1.369,91	932,72	114,50	8.539,44	-1,48
2010	1.402,40	967,04	130,70	10.648,87	2,32
2011	1.442,57	1.115,48	130,58	14.959,52	2,78
2012	1.427,12	971,09	136,45	10.800,21	-1,08
2013	1.427,47	986,06	129,61	9.741,55	0,02
2014	1.458,05	1.143,52	130,02	13.004,50	2,10
2015	1.453,21	1.062,44	130,42	11.156,51	-0,33
2016	1.447,19	1.031,81	127,68	10.728,53	-0,42
2017	1.567,50	2.268,73	112,07	48.443,52	7,68
2018	1.678,70	1.612,41	7,99	10.808,73	6,62
<b>Média Geral</b>	<b>1.460,39</b>	<b>1.250,67</b>	<b>4,52</b>	<b>48.443,52</b>	

Fonte: Resultado da Pesquisa

A partir dos dados da Tabela 4, é possível observar que, ao calcular a Taxa de Crescimento Geométrica do FPM *per capita*, do período estudado, não foram observadas mudanças no repasse das transferências aos municípios. Pelos resultados, os entes municipais obtiveram um valor mínimo igual a R\$ 4,52 em 2008, registrado em Camacho, com, aproximadamente, 3 mil habitantes. Consta-se que o território de Consolação, com 1.810 habitantes, obteve valor máximo de R\$ 48.443,52, em 2017. O FPM exibiu valor médio de R\$ 1.460,39 e desvio padrão de R\$ 1.250,67.

Diante disso, percebe-se que o atual critério utilizado para a distribuição e repasse dos recursos do FPM não apresenta um caráter incentivador de uma gestão eficiente. Por isso, os municípios muito pequenos acabam sendo beneficiados pelo critério de distribuição dos recursos, sendo que a primeira faixa de distribuição é de municípios com até 16.980 habitantes. Assim, um que possua uma população de 5.000 habitantes, por exemplo, receberá de repasse do fundo o mesmo valor que outro com o dobro da população (Massardi, 2014).

#### 4.2 Efeito do FPM nos Gastos Públicos Municipais

A Tabela 5 apresenta os resultados para os modelos estimados, bem como os referidos testes para escolha entre eles. Com o objetivo de gerar estimativas robustas, o modelo foi estimado pelo GMM *System*, Mínimo Quadrados Ordinários (MQO) e Efeitos Fixos. Conforme resultado do gasto defasado, constata-se que o coeficiente encontrado se situa entre os limites obtidos para  $\gamma$  por meio de MQO e Efeitos Fixos, o que indica robustez do modelo dinâmico estimado.

**Tabela 5 - Resultados das Estimativas do Modelo de Dados em Painel**

Variáveis	GMM System	MQO	Efeito Fixo
Gastos Totais defasado	0,1144** (0,0564)	0,5073*** (0,0285)	-0,0315* (0,0193)
FPM	0,0718** (0,0301)	0,1260*** (0,0098)	0,0198*** (0,0050)
PIB	-0,7530*** (0,1848)	-0,0454*** (0,0074)	0,1225*** (0,0439)
Receita Tributária	0,1963*** (0,0317)	0,0708*** (0,0058)	0,1013*** (0,0074)
IPI – Exportação	0,0758*** (0,0171)	0,0475*** (0,0091)	0,0617*** (0,0083)
IPVA	0,1704*** (0,0479)	-0,0031NS (0,0044)	0,0696*** (0,0067)
ICMS	0,6534*** (0,0976)	0,1530*** (0,0167)	0,2013*** (0,0152)
Dummy de porte Populacional	-0,0951*** (0,0350)	-0,0273*** (0,0065)	-0,0017NS (0,0254)
Constante	8,0460*** (1,1794)	2,0907*** (0,1301)	4,7004*** (0,1942)
Número de instrumentos	36	Teste de Sargan	<i>p</i> -valor = 0,082
Autocorrelação de primeira ordem	<i>p</i> -valor = 0,000	Teste de Hansen	<i>p</i> -valor = 0,223
Autocorrelação de segunda ordem	<i>p</i> -valor = 0,620	Teste de Hansen em diferenças	<i>p</i> -valor = 0,150

Fonte: Resultado da Pesquisa.

Notas: i. \*\*\* Significativo a 1%; \*\* Significativo a 5%; \* Significativo a 10%; NS não significativo; ii. Estimativas do GMM sistêmico em dois estágios, com correção de amostra proposta do Windmeijer (2005) para viés nos erros padrão (entre parênteses); iii. Foram considerados 677 municípios, no período de 2008 a 2018; iv. Na estimativa, foram incluídas *dummies* temporais, em que o ano de 2009 foi referência. Os anos que apresentaram coeficientes significativos e positivos foram 2010, 2011, 2014 e 2016; e v. Na estimação do GMM *System*, foi utilizada a opção *collapse*, visto que estimativas com números maiores de instrumentos apresentaram valores *p* inferiores a 10%, nos testes de Hansen e Hansen em diferença.

Considerando que o painel dinâmico é sensível à autocorrelação dos resíduos, aplicou-se o teste de autocorrelação de primeira e segunda ordem, de Arellano e Bond (1991). Pelos resultados, o referido teste rejeita a hipótese nula de ausência de autocorrelação de primeira ordem, porém, não rejeita a de segunda ordem, conforme almejado na estimação. Os testes efetuados no modelo GMM *System* evidenciam que suas propriedades são adequadas.

O uso do método de estimação GMM *System* com variáveis instrumentais foi apropriado, por permitir controlar a endogeneidade. A utilização de instrumentos também requer a realização de testes para verificar sua validade, de modo que eles satisfaçam as condições de momento, isto é, não sejam correlacionados com o termo de erro. Neste caso, os testes aplicados foram os de Sargan e Hansen, em que a hipótese nula de validade conjunta das condições de momento não deve ser rejeitada. De acordo com os resultados, ao aplicar os testes de Sargan e Hansen, não se rejeita a hipótese nula, indicando que os instrumentos usados são válidos. Ademais, foi feito o teste de Hansen em diferença, que avalia a exogeneidade de grupos de instrumentos, ou seja, se estes são exógenos. Mais uma vez a hipótese não é rejeitada, implicando adequação dos instrumentos.

Conforme os resultados na Tabela 5, do ponto de vista estatístico, as variáveis explicativas utilizadas no estudo foram significativas, sendo relevantes para explicar os gastos orçamentários dos municípios.

Analisando os resultados do modelo de regressão para dados em painel, verifica-se que a variável do FPM exibiu coeficiente positivo e significativo. As transferências do FPM *per capita* impactam positivamente nos gastos totais, onde uma variação de 1% no volume de transferências do fundo aumenta o volume dos gastos totais *per capita* em 0,07%, mostrando que o resultado encontrado condiz com o esperado. Assim, isso indica que, ao receber mais desse tipo de recurso, os governos municipais tendem a elevar seus gastos.

No período de 2008 a 2018, as transferências federais relativas ao FPM colaboraram para a expansão das despesas públicas, nos municípios mineiros estudados. Esse efeito expansivo pode resultar em um aumento nos serviços e investimentos públicos nos municípios, trazendo benefícios sociais relevantes, como a melhoria da qualidade de vida e da infraestrutura. No entanto, também pode acarretar desafios, como ineficiência nos gastos e dependência excessiva dos repasses federais, o que pode prejudicar a sustentabilidade financeira a longo prazo.

Nascimento (2010) comenta que as transferências, como o FPM, provocam um efeito desestimulante sobre a arrecadação dos municípios e, conseqüentemente, têm uma representatividade maior na composição da estrutura de financiamento municipal, principalmente em pequenos municípios. Nesse sentido, a análise destaca a importância de reformular o federalismo brasileiro, por meio de modificações no sistema tributário, da redefinição dos encargos de cada um dos entes federados e da redistribuição de recursos por meio das transferências. Lima *et al.* (2023) afirmam que o repasse de recursos do governo federal aos municípios reduz o esforço necessário para atingir as metas de arrecadação do orçamento, o que reflete as características do efeito *flypaper*.

Os resultados da presente pesquisa se assemelham àqueles encontrados por Santos (2018), Vieira *et al.* (2017) e Winkler (2018), que constataram que o recebimento de transferências intergovernamentais tende a elevar em maior valor os gastos públicos. Deve-se ressaltar que, em ambas as análises, o conjunto observado foi a totalidade dos municípios brasileiros. Reis *et al.* (2022) afirmam que a relação entre recursos de transferências e gastos totais pode ser minimizada com a economia de escala.

Em relação à variável dependente defasada ( $DOpc_{(t-1)}$ ), nota-se que o coeficiente foi significativo e positivo, confirmando o caráter dinâmico do gasto público. Assim, comprova-se que os valores passados da variável explicada exercem influência nos seus valores atuais. A implicação desse resultado é que os municípios podem enfrentar dificuldades em ajustar seus gastos após períodos de aumento, devido à natureza dinâmica e persistente das despesas. Isso sugere que, mesmo quando os municípios tentam reduzir os custos, os gastos passados continuam a impactar suas finanças, dificultando a adaptação orçamentária. Esse comportamento pode prejudicar sua capacidade de equilibrar as contas.

A variável PIB *per capita* (PIBpc) se mostrou estaticamente significante, mas apresentou coeficiente negativo. Os resultados mostram que os gastos estão aumentando, não pelo aumento da renda, mas sim pelo efeito expansivo das transferências. Assim, analisando em conjunto os coeficientes das variáveis PIBpc e FPMpc, comprova-se que houve a presença do efeito *flypaper* sobre os gastos municipais. Portanto, o coeficiente negativo do PIB *per capita* pode sugerir que os eleitores medianos dos municípios mais ricos demandem menos serviços públicos que os mais pobres e, dessa forma, menos gastos públicos. Segundo Martins (2020), este resultado pode ser justificado pelo fato de que, em municípios industrializados e, em sua maioria mais ricos, a preferência política do eleitorado, que gera a composição dos gastos, possa determinar em não se gastar com hospitais e escolas públicas, por exemplo, se a maior parcela de seus eleitores tiver acesso a um serviço privado.

Em relação à variável Receita Tributária, que também se mostrou estatisticamente significativa e apresentou coeficiente positivo, observa-se que um aumento na arrecadação própria dos municípios contribui para a elevação dos gastos orçamentários. Especificamente, um aumento de 1% resulta, em média, em uma expansão de 0,19%, respectivamente, mantendo as demais variáveis constantes. Isso indica que a maior capacidade de arrecadação permite aos municípios ampliar suas despesas, refletindo uma relação direta entre aumento de receita e crescimento dos gastos públicos.

Nesse sentido, Massardi e Abrantes (2016) comentam que, no mérito econômico, a busca por um sistema que aproveite a base tributária disponível, a implantação de mecanismos que barrem a incompatibilidade com os gastos e a implementação do esforço fiscal como integrante dos critérios de repasse de recursos contribuiriam para o governo local aumentar a sua arrecadação própria e ter mais recursos, a fim de promover o desenvolvimento na região.

A variável ICMS (ICMSpc) apresentou um impacto positivo de maior magnitude nas despesas do que a Receita Tributária. Portanto, aumentos nos valores dessas variáveis provocam aumentos nos gastos públicos dos municípios mineiros. A transferência do ICMS, conforme Mendes *et al.* (2008), é pró-cíclica, tendo em vista que se eleva em épocas de expansão econômica, revelando maiores dispêndios dos estados e mais recursos para os municípios, o que impulsiona um aumento das despesas. Sobre esse aspecto, Soares, Gomes e Toledo (2011) entendem que os tributos sobre bens e serviços são extremamente importantes na economia do país, uma vez que interferem na atividade produtiva dos diversos setores econômicos.

Quanto à variável IPVA (IPVApc), que representa uma transferência do estado para os municípios, observou-se que ela foi estatisticamente significativa e apresentou o sinal esperado na estimação do modelo GMM *System*. Isso indica que, à medida que aumenta o repasse de recursos oriundos do IPVA, os gastos municipais aumentam em 0,17%, com as demais variáveis mantidas constantes. Esse resultado sugere que os municípios podem utilizar esses recursos para financiar novos investimentos ou ampliar os serviços públicos, o que pode beneficiar a população local. No entanto, também pode gerar desafios, caso os gastos aumentem sem o devido controle, criando uma dependência das transferências estaduais para a manutenção das despesas.

As transferências do IPI – Exportação *per capita* mostraram impactar positivamente as despesas totais, em que uma variação de 1% no seu volume aumenta o das despesas totais *per capita* em 0,0758%. O achado evidencia que esse tipo de transferência contribui para aumentar os gastos municipais nas áreas para as quais elas foram destinadas.

Na modelagem, foi considerada a *dummy* de porte populacional, representativa de municípios com menos de 20 mil habitantes. Em relação ao comportamento dessa variável, o seu coeficiente foi significativo e apresentou sinal negativo, indicando que os dispêndios por habitante desses municípios são menores em relação aos com mais habitantes. Os resultados negativos podem estar relacionados ao fato de o município com menor contingente populacional demandar menos volume de gastos para atendimento às suas necessidades. Por outro lado, os mais populosos demandam um maior volume de gastos para tal.

Os resultados observados estão em consonância com as características da ilusão fiscal associada ao efeito *flypaper*, corroborando os achados de estudos, como os de Almeida (2015), Almeida e Ribeiro (2018), Lima *et al.* (2023), Luz *et al.* (2022) e Reis *et al.* (2022), que também identificaram a ocorrência do referido efeito, utilizando dados municipais. Esses estudos indicam que a relação entre transferências de recursos e aumento de gastos públicos é uma característica comum nos contextos municipais, reforçando a necessidade de uma gestão fiscal mais eficiente, para evitar a dependência excessiva de repasses governamentais e garantir a sustentabilidade financeira.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo geral avaliar o efeito do FPM sobre os gastos públicos dos municípios mineiros. Para isso, 677 municípios mineiros foram analisados, durante o período de 2008 a 2018. O tratamento dos dados ocorreu por meio da sua análise exploratória e de modelos econométricos de regressão para dados em painel dinâmico.

Os resultados do estudo indicaram uma relação significativa e positiva entre o FPM e os gastos municipais, sugerindo que as transferências do fundo são mais sujeitas à captura de recursos, apresentando impactos positivos nos gastos públicos municipais. Ou seja, as transferências fiscais apresentam implicações nas despesas públicas. Tal resultado aponta a existência do efeito *flypaper para os municípios mineiros, no período de análise*. A presença desse efeito deve-se, principalmente, ao federalismo fiscal adotado no Brasil, o que torna os municípios mais dependentes das transferências intergovernamentais.

Os achados mostraram que a variável dependente apresenta um comportamento dinâmico, com o seu valor passado se relacionando com o valor presente. As variáveis Receita Tributária, IPI – Exportação, IPVA e ICMS tiveram influência positiva sobre os gastos. A variável PIB se mostrou significativa, porém, com sinal contrário ao esperado, no que se refere ao efeito *flypaper*, e a *dummy* de porte populacional evidenciou que as despesas orçamentárias por habitante são menores em municípios com população inferior a 20 mil habitantes.

Esses resultados sugerem a importância de os agentes públicos repensarem os critérios de redistribuição dos recursos do FPM, de maneira mais condizente com a realidade experimentada pelos municípios, possibilitando uma distribuição mais justa e equitativa.

Como limitações do estudo têm-se a amostra reduzida – que não contemplou todos os municípios de Minas Gerais – e o espaço temporal limitado, devido à ausência de dados necessários para sua realização, visto que estes são de natureza secundária e, até a conclusão do estudo, algumas variáveis encontravam-se disponíveis somente até o período de 2018.

Para pesquisas futuras, sugere-se aprofundar a análise inserindo novas variáveis, tais como regiões geográficas do estado, de modo a identificar se os efeitos sobre os gastos públicos variam conforme a localidade dos municípios. É oportuno estender a análise a outros períodos, ampliando o horizonte temporal, de modo a capturar os efeitos apontados na literatura como influentes na expansão das despesas públicas.

## REFERÊNCIAS

- Almeida, E., & Ribeiro, E. A. (2018, dezembro). Transferências de renda intergovernamentais e seus impactos sobre as despesas de capital e despesas correntes nos municípios brasileiros. *Anais do Encontro Nacional de Economia*, Rio de Janeiro, RJ, 44.
- Almeida, R. N. de. (2015). Os efeitos das transferências intergovernamentais nas finanças públicas municipais brasileiras. *Revista do Tribunal de Contas do Estado de Minas Gerais*, 33(4), 52-72. Recuperado de <https://revista.tce.mg.gov.br/revista/index.php/TCEMG/article/view/50/101>
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297. <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29-51. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01642-D](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01642-D)
- Bailey, S. J., & Connolly, S. (1998). The flypaper effect: identifying areas for further research. *Public choice*, 95(3), 335-361. <https://doi.org/10.1023/A:1005053921709>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87, 115-143. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(98\)00009-8](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(98)00009-8)
- Caliman, D. R., Santos, A. D. S. dos, Pitanga, E. C., Guia, G. A. M., & Darós, L. da P. (2024). Efeito Flypaper: uma análise nos municípios do estado do Espírito Santo. *ConTexto - Contabilidade Em Texto*, 24(57), 51-65. Recuperado de <https://seer.ufrgs.br/index.php/ConTexto/article/view/130643>
- Chakraborty, P. (2003). *Unequal Fiscal Capacities Across India States: how corrective is the fiscal transfer mechanism*. United Nations University Centre. Tokio.
- Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. (1988). Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)
- Cossio, F. A. B. (2002). *Ensaio sobre federalismo fiscal no Brasil*. (Tese de doutorado). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, Brasil. Recuperado de [http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/9716215\\_02\\_cap\\_03.pdf](http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/9716215_02_cap_03.pdf)
- Cossio, F. A. B., & Carvalho, L. M. de. (2001). Os Efeitos Expansivos das Transferências Intergovernamentais e Transbordamentos Espaciais de Despesas Públicas: evidências para os Municípios Brasileiros: 1996. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 31(1), 75-124. Recuperado de [http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5064/1/PPE\\_v31\\_n01\\_Efeitos.pdf](http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5064/1/PPE_v31_n01_Efeitos.pdf)
- Costa, R. F. R., & Castelar, L. I. de M. (2015). O impacto das transferências constitucionais sobre os gastos dos municípios brasileiros. *Revista Análise Econômica*, 33(64), 171-189. <https://doi.org/10.22456/2176-5456.51004>
- Ferreira, L. O. G., & Serrano, A. L. M. (2022). Os efeitos das transferências nos estados e municípios brasileiros: a construção de um índice flypaper. *Cadernos de Finanças Públicas*, 22(01). <https://doi.org/10.55532/1806-8944.2022.172>
- Fisher, R. C. (1982). Income and grant effects on local expenditure: The flypaper effect and other difficulties. *Journal of urban Economics*, 12(3), 324-345. [https://doi.org/10.1016/0094-1190\(82\)90021-3](https://doi.org/10.1016/0094-1190(82)90021-3)
- Fossett, J. W. (1990). On confusing caution and greed: a political explanation of the flypaper effect. *Urban Affairs Quarterly*, 26(1), 95-117. <https://doi.org/10.1177/004208169002600105>
- Fundação Getúlio Vargas. (2020). *Indicadores de preços*. Rio de Janeiro: FGV. Recuperado em 19 outubro, 2021, de <https://portalivre.fgv.br/indices-de-precos>
- Gobetti, S. W., & Orair, R. O. (2015). Política fiscal em perspectiva: o ciclo de 16 anos (1999-2014). *Revista de Economia Contemporânea*, 19(3), 417-447. <https://doi.org/10.1590/198055271934>
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2011). *Econometria básica*. (5a ed., D. Durante, M. Rosemberg, & M. L. G. L. Rosa, Trad.). Porto Alegre: Mc Graw Hill. (Obra original publicada em 2008).
- Hansen, L. P. (1982). Large sample properties of generalized method of moments estimators. *Econometrica*, 50(4), 1029-1054. <https://doi.org/10.2307/1912775>
- Inman, R. P. (2008, dezembro). The Flypaper Effect. [Working Paper n. 14579]. National Bureau of Economic Research, Cambridge. DOI 10.3386/w14579
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2019a). *Estimativas da População*. Recuperado de <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9103-estimativas-de-populacao.html?edicao=17283&t=destaques>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2019b). *Produto Interno Bruto dos Municípios*. Recuperado de <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9088-produto-interno-bruto-dos-municipios.html?edicao=18021&t=publicacoes>
- Lee, L., & Vuletin, G. (2012) The Flypaper and Teflon Effect: evidence from China. *Modern Economy*, 3, 811-816. <http://dx.doi.org/10.4236/me.2012.37103>
- Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966*. (1966). Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Recuperado de [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/15172compilado.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15172compilado.htm)
- Lima, S. S. F., Dal-Comuni, S. S. L., & Lima, F. F. (2023). O Efeito Flypaper e a Preguiça Fiscal: uma análise da eficiência de arrecadação municipal em relação às transferências voluntárias recebidas. *Contabilidade Gestão e Governança*, 26(1), 92-120. <https://doi.org/10.51341/cgg.v26i1.3018>

- Liparizi, F. B. (2006). *Descentralização fiscal no Brasil: evolução e tendências recentes*. (Dissertação de mestrado). Universidade de Brasília, Brasília, DF, Brasil. Recuperado de [https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/4896/1/2006\\_fabricio%20bacelar%20liparizi.pdf](https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/4896/1/2006_fabricio%20bacelar%20liparizi.pdf)
- Louzano, J. P. de O., Abrantes, L. A., Ferreira, M. A. M., & Zuccolotto, R. (2019). Causalidade de Granger do índice de desenvolvimento socioeconômico na gestão fiscal dos municípios brasileiros. *Revista de Administração Pública*, 53(3), 610-627. <https://doi.org/10.1590/0034-761220180139>
- Luz, E. O. da, Nossa, S. N., Monte-mor, D. S., & Bezerra, J. E., F. (2022). Transferências Voluntárias e o Efeito *Flypaper*. *Administração Pública e Gestão Social*, 14(3). <https://doi.org/10.21118/apgs.v14i3.12321>
- Martins, F. S. (2020). *Efeito expansivo das transferências intergovernamentais e a interdependência espacial dos gastos públicos nos municípios brasileiros*. (Dissertação de mestrado). Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, CE, Brasil. Recuperado de <https://repositorio.ufc.br/handle/riufc/53604>
- Massardi, W. de O., & Abrantes, L. A. (2016). Dependência dos Municípios Mineiros em relação ao Fundo de Participação dos Municípios. *Revista Eletrônica Gestão & Sociedade*, 10(27), 1397-1416. <https://doi.org/10.21171/ges.v10i27.1963>
- Massardi, W. de O. (2014). *Esforço fiscal e desempenho socioeconômico dos municípios mineiros*. (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, MG, Brasil. Recuperado de <https://www.locus.ufv.br/handle/123456789/1997>
- Mattos, E., Rocha, F., & Arvate, P. (2011). Flypaper Effect Revisited: evidence for tax collection efficiency in Brazilian municipalities. *Estudos Econômicos*, 41(2), 239- 267. <https://doi.org/10.1590/S0101-41612011000200002>
- Mendes, M., Miranda, R. B., & Cosio, F. B. (2008). *Transferências intergovernamentais no Brasil: diagnóstico e proposta de reforma*. [Texto para Discussão, n. 40]. Brasília, DF: Senado Federal. Recuperado de <https://www2.senado.leg.br/bdsf/bitstream/handle/id/94747/Textos%20para%20discussão%2040.pdf?sequence=7>
- Moraes, D. P. de. (2006). *Arrecadação tributária municipal: esforço fiscal, transferências e Lei de Responsabilidade Fiscal*. (Dissertação de mestrado). Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, Brasil. Recuperado de <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2421/155046.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Nascimento, J. dos S. (2010). *Efeito das transferências financeiras sobre os gastos e a arrecadação dos municípios brasileiros*. (Tese de doutorado). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, MG, Brasil. Recuperado de <https://www.locus.ufv.br/bitstream/handle/123456789/130/texto%20completo.pdf?sequence=1>
- Oates, W. E. (1988). On the nature and measurement of fiscal illusion: a survey. In Brennan et al. (eds.), *Taxation and Fiscal Federalism: essays in Honor of Russel Mathews* (pp. 65-82). Camberra.
- Pacheco, C. P. & Saiani, C. C. S. (2021, dezembro). Efeitos das Transferências Condicionais e Incondicionais e da Lei de Responsabilidade Fiscal nas Despesas Públicas: evidências para os Municípios Brasileiros. *Anais do Encontro Nacional de Economia*, Brasil, 49.
- Passos, C. R., & Nascimento, J. C. H. B. (2018, novembro). Fundo de Participação dos Municípios na composição das receitas: um estudo sobre dependência dos municípios piauienses nos anos 2013 a 2016. *Anais do Congresso Brasileiro de Custos*, Vitória, ES, 25.
- Peacock, A. T., & Wiseman, J. (1979). Approaches to the analysis of government expenditure growth. *Public Finance Quarterly*, 7(1), 3-23. <https://doi.org/10.1177/109114217900700101>
- Pereira, M. M. de, Matos, S. R. A. de, Bender, R. F., & Medeiros, A. P. de (2022). Transferências governamentais e despesas públicas: evidências do efeito *Flypaper* para municípios do Rio Grande do Sul entre 2008 e 2016. *Revista Política e Planejamento Regional*, 9(1), 79-101. Recuperado de <https://www.revistappr.com.br/conteudo.php?m=NDE2&l=tx>
- Reis, A. de O., Abrantes, L. A. & Brunozi, A. C., Jr. (2022, setembro). Análise do efeito *flypaper* em governos locais brasileiros sob a perspectiva da economia de escala. *Anais do Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, online, 46.
- Roemer, J. E., & Silvestre, J. (2002). The “Flypaper Effect” Is not an anomaly. *Journal of Public Economic Theory*, 4(1), 1-17. <https://doi.org/10.1111/1467-9779.00085>
- Romer, T., & Rosenthal, H. (1979). “Bureaucrats vs. Voters: on the political economy resource allocation by direct democracy”. *The Quarterly Journal of Economics*, 93(4), 563-587. <https://doi.org/10.2307/1884470>
- Roodman, D. (2006, dezembro). How to do xtabond2: an Introduction to Difference and System GMM in Stata. (Working Paper nº 103). *Center for Global Development*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.982943>
- Salto, F. S. (2013). *A economia política das transferências fiscais no Brasil: o Fundo de Participação dos Estados (FPE) contribuiu no processo de redução das disparidades regionais entre 1985 e 2009?* (Dissertação de mestrado). Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, Brasil. Recuperado de [https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/10635/Felipe\\_Salto\\_Disserta%203%a7%20c3%a3o\\_Mestrado\\_Final.pdf?sequence=9&isAllowed=y](https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/10635/Felipe_Salto_Disserta%203%a7%20c3%a3o_Mestrado_Final.pdf?sequence=9&isAllowed=y)
- Santos, F. V. D. dos. (2018). *Os efeitos expansivos das transferências intergovernamentais e o efeito transbordamento das despesas públicas dos municípios brasileiros: um estudo com dados em painel para o período de 2010-2015*. 2018. (Dissertação de mestrado). Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, ES, Brasil. Recuperado de [http://repositorio.ufes.br/jspui/bitstream/10/10407/1/tese\\_10211\\_Fl%20Dantas%20-%20disserta%20final.pdf](http://repositorio.ufes.br/jspui/bitstream/10/10407/1/tese_10211_Fl%20Dantas%20-%20disserta%20final.pdf)
- Santos, M. A. S. S. (2006). *O Fundo de Participação dos Municípios em Minas Gerais: impactos redistributivos da inclusão da variável PIB municipal no cálculo do rateio*. (Dissertação de mestrado). Escola de Governo Prof. Paulo Neves de Carvalho, Belo Horizonte, MG, Brasil. Recuperado de <http://tede.fjp.mg.gov.br/bitstream/tede/234/1/Maria%20Aparecida%20Sales.pdf>
- Santos, R. B. dos. (2016). *A prática da gestão de riscos financeiros e geração de valor ao acionista: um estudo das empresas brasileiras não financeiras*. (Tese de doutorado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado de <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/96/96133/tde-20102016-142034/en.php>

Sargan, J. D. (1958). The estimation of econometric relationships using instrumental variables. *Econometrica*, 26(3), 393-415. <https://doi.org/10.2307/1907619>

Secretaria do Tesouro Nacional (2018a). *Manual de Contabilidade Aplicada ao Setor Público (MCASP)*. Brasília, DF. Recuperado de <http://www.tesouro.gov.br/mcasp>

Secretaria do Tesouro Nacional (2018b). *FINBRA – Finanças do Brasil – Dados*. Recuperado de <https://www.gov.br/tesouronacional/pt-br>

Silva, A. D. da, & Silva, A. D. da (2018). Autonomia municipal no federalismo fiscal brasileiro: a eficiência na administração tributária municipal. *Dom Helder Revista de Direito*, 1(1), 19-44. <http://dx.doi.org/10.36598/dhrd.v1i1.1414>

Soares, M., Gomes, E. do C. O., & Toledo, J. R. de F. (2011). A repartição tributária dos recursos do ICMS nos municípios da Região Metropolitana de Curitiba. *Revista de Administração Pública*, 45(2), 459-481. <https://doi.org/10.1590/S0034-76122011000200008>

Trevizan, L. E. (2021). *Transferências intergovernamentais e a qualidade no gasto público em municípios gaúchos: um estudo no contexto do federalismo e descentralização fiscal*. (Dissertação de mestrado). Universidade do Vale do Rio dos Sinos. Recuperado de <http://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/10087>

Vieira, M. A., Abrantes, L. A., Ferreira, M. A. M., & Lopes, J. V. S. (2017). Implicações do esforço de arrecadação no desempenho socioeconômico dos municípios de Minas Gerais. *Gestão & Regionalidade*, 33(99), 21-38. <https://doi.org/10.13037/gr.vol33n99.3981>

Windmeijer, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear efficient two-step GMM estimators. *Journal of Econometrics*, 126 (1), 25–51. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2004.02.005>

Winkler, K. L. B. (2018). *Efeitos das transferências intergovernamentais sobre as despesas públicas dos municípios do Rio Grande do Sul: uma análise entre os anos de 2002 e 2014*. (Dissertação de mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul, Brasil. Recuperado de <https://editora.pucrs.br/edipucrs/acessolivre/anais/encontro-de-economia-gaucha/assets/edicoes/2018/arquivos/62.pdf>

# PERCEPÇÕES DOS SERVIDORES MUNICIPAIS ENVOLVIDOS COM A TRANSPARÊNCIA LEGISLATIVA NAS CIDADES MINEIRAS

## PERCEPTIONS OF MUNICIPAL EMPLOYEES INVOLVED WITH LEGISLATIVE TRANSPARENCY IN CITIES IN MINAS GERAIS/BRAZIL

O artigo foi aprovado e apresentado no X Encontro Brasileiro de Administração Pública (EBAP), realizado de 05 a 07/06 de 2023, em Brasília (DF).

### RESUMO

Embora os três Poderes do Estado estejam sujeitos às mesmas leis, ainda persistem diferenças nos graus de transparência entre eles. Além disso, há uma lacuna nos estudos quanto à transparência no Legislativo municipal, sendo predominante na literatura as avaliações dos Portais da Transparência, havendo poucas análises em profundidade nessa temática. Portanto, o objetivo deste trabalho é analisar a percepção dos servidores das Câmaras Municipais de Minas Gerais sobre a qualidade da transparência de seus portais eletrônicos. Para a coleta dos dados, foi aplicado um questionário estruturado às câmaras mineiras, sendo obtidas 100 respostas dos 853 municípios considerados. Os dados foram analisados utilizando tabelas de frequência e testes estatísticos, complementados pelo cálculo do Alfa de Cronbach, para avaliar o grau de confiabilidade das respostas obtidas. A partir da análise das respostas, os resultados revelaram que algumas características dos respondentes influenciam na avaliação sobre a qualidade da transparência, como servidores com maior grau de formação, agentes efetivos, funcionários atuantes há mais tempo na função e ocupantes dos cargos de contador(a) e controlador(a) interno(a) são mais rigorosos ao avaliar as questões relativas à transparência. Demonstrou-se ainda que a percepção sobre a qualidade da transparência tem associação com a capacitação dos servidores. Esse estudo possui relevância social, uma vez que poderá auxiliar os gestores das Câmaras Mineiras na melhoria de suas políticas de transparência, a partir do conhecimento das características e competências de seu quadro de pessoal.

**Palavras-chave:** Transparência Pública. Câmaras Municipais. Percepções. Minas Gerais.

### ABSTRACT

Although the three Powers of the State must follow the same laws, there are still differences in the degrees of transparency between them. Furthermore, there is a gap in studies about transparency in the municipal legislature, with few in-depth analyses on this topic. Therefore, in this paper we aim to analyze the perception of employees of the Municipal Councils of Minas Gerais regarding the quality of transparency of their electronic portals. We applied a structured questionnaire to Minas Gerais council chambers members, with 100 responses obtained from the 853. We analyzed the data using frequency tables, statistical tests and Cronbach's Alpha to assess the degree of reliability of the responses obtained. The results revealed that some characteristics of the respondents influence the assessment of the quality of transparency, such as employees with a higher level of training, permanent agents, employees who have been working in the role for longer and those occupying the positions of accountant and internal controller are more rigorous when assessing transparency issues. We also found that the perception of the quality of transparency is associated with the training of employees. This study has a social contribution, as it helps the managers of the Mining Chambers to improve their transparency policies, based on knowledge of the characteristics and skills of their staff.

**Keywords:** Public Transparency. City Council of Councilors. Perceptions. Minas Gerais.

### Verônica Ketley Silva

Pós-graduada em Contabilidade, Auditoria e Controladoria pelo Centro Universitário Internacional (UNINTER). Bacharelada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Agente Administrativo na Prefeitura Municipal de Rio Paranaíba-MG. [veronica.ketley@ufv.br](mailto:veronica.ketley@ufv.br). ORCID iD: <https://orcid.org/0009-0006-3134-8458>. Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/1986706579609474>

### Michelle Aparecida Vieira

Doutora em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Mestre em Administração e Bacharelada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Viçosa (UFV). [michelle.vieira@ufv.br](mailto:michelle.vieira@ufv.br). ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-9170-9749>. Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/8166604829932651>

### Rodrigo Silva Diniz Leroy

Doutor em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Mestre em Administração e Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal do Espírito Santo (UFES). E-mail: [rodrigo.leroy@ufes.br](mailto:rodrigo.leroy@ufes.br). ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-4233-0940>. Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/8340295896149778>

### Robson Zuccolotto

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP). Mestre em Ciências Contábeis pela Fundação Instituto Capixaba de Pesquisa em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE). Bacharel em Ciências Contábeis pelas Faculdades Integradas Castelo Branco (FCB). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal do Espírito Santo (UFES). [robson.zuccolotto@ufes.br](mailto:robson.zuccolotto@ufes.br). ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-2629-5586>. Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5840211354831676>

## 1. Introdução

A Transparência Pública refere-se à disponibilização de informações pelos órgãos públicos que permite aos cidadãos monitorar suas ações e seu desempenho (Grimmelikhuijsen et al., 2013). A exposição dos atos praticados por esses órgãos possibilita aumentar sua confiabilidade perante a sociedade, por meio do exercício do controle social, de modo a reduzir a corrupção, promover a eficiência da gestão pública e incentivar a participação popular (Oliveira et al., 2018).

Nesse sentido, ressalta-se que as sociedades democráticas estão cada vez mais exigentes em relação à transparência das entidades públicas, a qual possibilita o acompanhamento das ações dos governantes (político eleito, burocratas e gestores públicos) e o exercício da cidadania (Silva & Diniz Filho, 2019). Apesar de ser um tema que vem ganhando mais destaque na atualidade, a garantia de acesso aos dados públicos está prevista desde a Constituição Federal de 1988, sendo aperfeiçoada pela Lei de Responsabilidade Fiscal (Lei Complementar n° 101, de 04 de maio de 2000), Lei da Transparência (Lei Complementar n° 131, de 27 de maio de 2009) e a mais recente Lei de Acesso à Informação (Lei n.º 12.527, de 18 de novembro de 2011), que dispõe sobre a obrigatoriedade da disponibilização das informações públicas por meio de meios eletrônicos (Brasil, 1988, 2000, 2009, 2011).

Aliado a isso, o avanço das tecnologias de informação e comunicação (TIC) proporcionou maior facilidade para divulgação dessas informações (Campagnoni et al., 2016), ao mesmo tempo em que gerou maior desafio aos órgãos, uma vez que não basta somente disponibilizar esses dados, é necessário garantir que o conteúdo seja compreensível pela sociedade e de fácil acesso, pois a transparência vai além da simples divulgação dessas informações (Drehmer & Raupp, 2018). Compete, portanto, à Administração Pública, por meio de suas capacidades estatais, buscar o aperfeiçoamento contínuo dos seus mecanismos promotores da transparência.

Nesse contexto, nota-se que embora os três poderes do Governo estejam sujeitos às mesmas leis, diferenças nos graus de transparência ainda persistem, o que para Drehmer e Raupp (2018) pode ser explicado pelas diversas formas de controle e fiscalização a qual cada Poder está sujeito, além da capacidade de recursos financeiros, de pessoal e tecnológicos ou ainda descaso por parte dos representantes e funcionários dessas instituições em promover a adequação à legislação. Nos poderes executivos municipais, Macedo et al. (2020) verificaram que as maiores dificuldades relacionadas à transparência se devem principalmente à falta de recursos tecnológicos e pessoal capacitado, além do descaso da administração pública local e falta de cobranças pelos cidadãos. Já no Poder Judiciário, a cultura de formalismo do órgão é o principal entrave para promover a transparência (Cruz & Zuccolotto, 2020).

Em relação à Transparência Legislativa, contudo, pouco se sabe sobre seus determinantes. De acordo com Raupp e Pinho (2015), são poucos os estudos que abordam a utilização do legislativo eletrônico pelas Câmaras Municipais para a transparência e accountability, sendo mais comum a existência de pesquisas nas esferas federal e estadual. Além disso, nota-se que dentre os três poderes do governo federal (Executivo, Legislativo e Judiciário), o Poder Legislativo é o que apresenta menor índice de transparência, considerado um fator preocupante visto a importância deste órgão (Silva & Diniz Filho, 2019). Para a região metropolitana de Belo Horizonte, em Minas Gerais, Silva, Leroy e Pereira (2022) observaram que, em geral, as câmaras municipais apresentam baixos índices de transparência e mais da metade descumprem os preceitos da LAI, uma vez que não apresentam uma lei própria sobre o assunto.

Para alcançar seus objetivos, o Estado deve ser provido de ferramentas essenciais, como servidores qualificados e recursos financeiros, para expandir a eficácia da sua ação junto à sociedade (Skocpol, 1985). Dessa forma, apesar de todos os recursos e instrumentos disponíveis para a implementação da política pública de transparência, sabe-se que esse processo pode ser afetado pela realidade dos atores envolvidos, corroborando a necessidade de se compreender a percepção dos membros das Câmaras de Minas Gerais sobre o processo de disponibilização das informações públicas.

Estudar a transparência nas Câmaras Municipais de Minas Gerais justifica-se pela relevância regional e administrativa do estado. Minas Gerais é o estado com o maior número de municípios no Brasil, 853 no total, cada uma com sua respectiva câmara municipal. Essa diversidade administrativa e social oferece um panorama único para analisar como a transparência é implementada em diferentes contextos.

Diante deste cenário, surge o seguinte problema de pesquisa: Qual a percepção dos agentes envolvidos com a Transparência das Câmaras Municipais sobre o processo de disponibilização das informações? Desse modo, o estudo tem por objetivo analisar a percepção dos membros das Câmaras Municipais de Minas Gerais acerca da qualidade da transparência de seus portais eletrônicos.

Assim, a presente pesquisa contribui para a literatura de Transparência Pública ao possuir uma abordagem diferenciada que busca compreender a visão interna sobre a transparência, ao identificar a opinião e posicionamento dos membros das Câmaras Municipais sobre a qualidade da transparência dos seus portais eletrônicos, colocando em discussão como a importância dada a transparência interfere na sua efetivação, na prática.

Além desta introdução, o presente artigo conta com mais quatro tópicos, sendo eles: referencial teórico, metodologia, resultados e considerações finais. O tópico de revisão de literatura parte da discussão sobre as legislações brasileiras que regulam a transparência, em seguida, aborda as Capacidades Estatais e, por fim, apresenta estudos anteriores sobre a questão da transparência nos três poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário).

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 Legislações brasileiras que regulam a transparência

Desde a redemocratização, diversas iniciativas foram adotadas na busca de promover a transparência, principalmente no aspecto normativo. A Constituição Federal de 1988 (CF/88) é considerada o principal marco para o desenvolvimento da transparência no Brasil, garantindo a todos o acesso à informação e assegurando o direito de receber dos órgãos públicos informações de seu interesse particular, coletivo ou geral (Art. 5º, incisos XIV e XXXIII) (Brasil, 1988). Além disso, em seu art. 37, dispõe sobre o Princípio da Publicidade, que segundo Silva e Diniz Filho (2019) é bem claro ao tratar da obrigatoriedade das entidades da Administração Pública em promover a transparência de suas atividades, divulgando amplamente essas informações.

A partir desses preceitos estabelecidos pela Constituição Federal de 1988, outros dispositivos legais foram criados visando cada vez mais a promoção da transparência no governo brasileiro, destacando-se: a Lei de Responsabilidade Fiscal, a Lei da Transparência e a Lei de Acesso à Informação. A Lei Complementar n.º 101, de 4 de maio de 2000, Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF), dispõe sobre a transparência na gestão fiscal, estabelecendo um capítulo inteiro para tratar sobre a Transparência, Controle e Fiscalização (Brasil, 2000).

Para Silva e Sena (2007), a LRF surgiu devido às dificuldades na gestão dos recursos públicos e à necessidade de uma maior responsabilidade por parte de seus administradores. Desde sua publicação observou-se o aumento das exigências para divulgação das informações sobre gastos públicos (Raupp & Pinho, 2013), uma vez que estabeleceu os instrumentos de transparência na gestão fiscal, orientações a respeito da prestação de contas por parte dos gestores públicos e a obrigatoriedade de sua ampla divulgação em meios eletrônicos de acesso ao público.

Na sequência, a Lei Complementar n.º 131, de 27 de maio de 2009, conhecida como Lei da Transparência, acrescenta dispositivos a Lei de Responsabilidade Fiscal, enfatizando a prestação de contas através dos meios eletrônicos e a disponibilização em tempo real de informações sobre a execução orçamentária e financeira (Brasil, 2009). Por fim, a mais recente publicação, a Lei de Acesso à Informação (LAI), Lei n.º 12.527 de 18 de novembro de 2011, regula o acesso às informações, onde o Estado passou a ser o guardião das informações públicas ao invés de somente detentor dos documentos oficiais (Brasil, 2011; Michener et al., 2018).

Desse modo, a LAI representa um importante avanço em relação aos dispositivos para transparência, uma vez que estabelece os procedimentos para acesso às informações públicas, em que qualquer interessado poderá solicitar esse acesso aos órgãos, além de assegurar a gestão transparente e o dever do Poder Público em divulgar em locais de fácil acesso as informações de interesse coletivo ou geral, independentemente de requerimentos (Rocha, 2012).

Diante deste contexto, Lima (2019) em seu estudo sobre a construção da transparência nos órgãos públicos brasileiros após a CF/88, observou que a promulgação de relacionadas ao tema foram de grande relevância para a evolução da transparência no Brasil, que continua muito distante do que se prevê nas leis e, sobretudo, de atender as demandas da sociedade. Nesse sentido, apesar de todas essas legislações terem trazido avanços significativos para o processo de transparência, não serão suficientes se não houver uma cultura de transparência por parte do Estado e da sociedade (Lima, 2019).

### 2.2 Capacidades Estatais relacionadas à promoção da transparência pública

No atual contexto, em que o acesso às informações governamentais é um direito constitucional, regulamentado pela LAI, é dever do Estado, representado por todas as suas instituições, buscar o aperfeiçoamento dos seus mecanismos de cumprimento às exigências da LAI (Brandão & Barbosa, 2020). Gomide e Pires (2014) entendem como necessária a existência de capacidades estatais para a gestão do ciclo de políticas públicas nos estados e municípios. Considerando que a LAI é um mecanismo de materialização da política de transparência no Brasil, é relevante destacar as capacidades do Estado brasileiro, notadamente do poder Legislativo municipal, para produzir e implementar as políticas de transparência.

O conceito de capacidades estatais vem sendo estudado por diversos autores ao longo dos anos e possui inúmeras definições, partindo-se de diferentes abordagens (Aguiar & Lima, 2019; Grin, Demarco & Abrucio, 2021; Pires & Gomide, 2016; Souza, 2017). Para Evans (1993), capacidade estatal refere-se aos instrumentos e instituições que o Estado tem à sua disposição para determinar seus objetivos e conseguir executá-los.

Já para Pires e Gomide (2016), a capacidade do Estado está relacionada às habilidades e competências para solucionar problemas e entregar resultados. Na concepção de Fukuyama (2004), o conceito de capacidade estatal se refere à capacidade dos órgãos públicos de planejar e executar políticas e aplicar as leis de forma limpa e transparente. Nesse contexto, diante dos diferentes conceitos apresentados, as capacidades estatais podem ser analisadas considerando-se duas dimensões principais: político-institucional e técnico-administrativa (Grin et al., 2021).

A primeira dimensão – capacidade político-institucional – analisa os instrumentos de políticas públicas que asseguram a gestão do território e influenciam o comportamento dos atores sociais e avalia os recursos para ampliação dos canais de interlocução com a sociedade, a fim de atender as demandas sociais (Grin et al., 2021). Já a segunda dimensão – capacidade técnico-administrativa – está relacionada com a eficiência organizacional da entidade, avaliando a disponibilidade de recursos humanos, tecnológicos e financeiros adequados para o desempenho de suas ações e as estratégias de coordenação e monitoramento de suas atividades (Gomide & Pires, 2014).

Para Souza (2017), as capacidades estatais vão além dos atributos que podem ser instalados em uma estrutura governamental, contemplando, principalmente, as condições para a ação e recursos organizacionais que podem ser mobilizados para a formulação e implementação de políticas públicas. Desse modo, é necessária a ação do Estado por meio de recursos, decisões, diretrizes, legislações e informações com o intuito de alcançar os objetivos propostos e a qualidade de qualquer política pública (Silva & Almeida, 2022).

Conforme Bojórquez-Carrillo, Manzano-Loria e Uc-Heredia (2015), a capacidade administrativa advém de um conceito mais amplo que é a capacidade institucional, entendida como a capacidade das organizações de responder às demandas e necessidades da população. A análise da transparência, do ponto de vista do atendimento dos preceitos legais, requer a avaliação dos atributos e habilidades do Estado para produzir e divulgar informações sobre a gestão da máquina pública, o que faz com que as capacidades do Estado para a implementação de políticas passassem a ser associadas com a qualidade da transparência pública.

Nota-se, portanto, que as ações executadas pelos governos dependem de suas capacidades estatais, relacionadas às estruturas existentes e à sua relação com os grupos sociais (Evans, 1995). Aliado a isso, destaca-se que quanto mais desenvolvidas forem as capacidades estatais do ente em questão, maior será a possibilidade de sucesso para desenvolver suas funções e alcançar seus objetivos (Grin, Nascimento, Abrucio & Fernandes, 2018).

### 2.3 Estudos anteriores sobre transparência pública no Brasil

Este tópico trata de algumas pesquisas desenvolvidas nacionalmente, com foco para a transparência nos poderes Legislativos. Raupp e Cunha (2010), por exemplo, pesquisaram o nível de transparência das ações desenvolvidas em câmaras municipais do Estado de Santa Catarina por meio de seus portais eletrônicos, em que se notou que as câmaras municipais continuam no processo inicial de promoção da transparência por meio de seus portais eletrônicos, destacando também que há uma tendência de câmaras localizadas em municípios com maiores populações possuam alto grau de transparência em relação a câmaras localizadas em municípios com baixa população.

Campagnoni et al. (2016) verificaram os níveis de transparência apresentados pelos portais eletrônicos das Câmaras de Vereadores das capitais brasileiras, utilizando o modelo multicritério de Nunes (2013), a partir disso, constataram a baixa transparência nessas câmaras, sendo que mais de 50% dos portais analisados possui pouca ou nenhuma informação organizada e atualizada, necessitando de aprimoramentos.

Com foco na transparência ativa, Andrade, Raupp e Pinho (2017) investigaram os portais eletrônicos das câmaras de 133 municípios brasileiros com população superior a duzentos mil habitantes. Por meio de um protocolo de observação, foi possível organizar as câmaras em quatro grupos conforme a capacidade apresentada por seus portais: nula, baixa, média ou alta capacidade. Os resultados revelaram que a maioria dos portais não atende ao mínimo que se espera para a transparência, isso é, as exigências legais, apontando que a transparência ativa ainda não é uma realidade em câmaras dos maiores municípios brasileiros.

Nesta mesma linha, Ferracioli e Herman (2019) analisaram se os Portais de Transparência do Legislativo e Executivo Estadual cumprem a função de habilitar o cidadão para compreensão da informação. Nesse contexto, observou-se que estados com maiores recursos financeiros propiciam maior qualidade e compreensibilidade das informações disponibilizadas, além disso, destacou-se que tanto o Legislativo quanto o Executivo apresentam informações básicas insuficientes para promover a transparência, demonstrando que, provavelmente, tais sites só existem para cumprir as determinações legais.

Para a região metropolitana de Belo Horizonte, em Minas Gerais, Silva, Leroy e Pereira (2022) observaram que grande parte das câmaras municipais analisadas apresenta baixos índices de transparência, descumprindo os preceitos da LAI, não regulamentando uma lei municipal própria sobre o assunto. Adicionalmente, verificaram que municípios com maiores gastos com o legislativo tendem a ter câmaras menos transparentes, ao passo que municípios mais populosos tendem a apresentar melhores níveis de transparência.

Diante dos estudos apresentados, a presente pesquisa visa dar continuidade aos estudos sobre a transparência pública, abordando o Poder Legislativo dos municípios mineiros, partindo-se da análise das percepções dos membros das Câmaras Municipais acerca da transparência de seus portais eletrônicos.

## 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto à abordagem, a presente pesquisa caracteriza-se como quantitativa, uma vez que se utilizou de métodos estatísticos para analisar os dados obtidos através da aplicação do questionário. Pata Richardson (1999), as pesquisas quantitativas partem da quantificação tanto na coleta de dados como no seu tratamento por meio de técnicas. Por fim, em relação aos procedimentos, é caracterizada como uma pesquisa com survey, visto que buscou informações diretamente com o grupo de interesse acerca do problema estudado e a partir de métodos quantitativos, obterá as conclusões referentes aos dados coletados (Gil, 2008).

O instrumento de coleta de dados utilizado foi um questionário estruturado com onze questões fechadas, o qual foi elaborado por meio do formulário eletrônico (Google Forms) e enviado via e-mails institucionais a todas as Câmaras Municipais de Minas Gerais, devendo ser respondido por somente um representante legislativo. Para a coleta dos endereços

eletrônicos, realizaram-se consultas diretamente nos sites oficiais das Câmaras e via atendimento de solicitação junto à Assembleia Legislativa de Minas Gerais.

O questionário foi submetido e aprovado por um Comitê de Ética em Pesquisa. Além disso, antes do início da coleta, o questionário foi sujeito a um pré-teste, feito com a Controladora Interna de uma das Câmaras Municipais de Minas Gerais. Na sequência, o questionário foi enviado a todas as 853 Câmaras mineiras, ficando aberto para respostas no período de 13 de setembro de 2022 a 25 de janeiro de 2023.

Os e-mails foram enviados para os endereços eletrônicos das 853 Câmaras de Vereadores de Minas Gerais, sendo o questionário destinado ao(s) responsável(is) pela transparência na Câmara, sendo esperadas respostas principalmente de ocupantes dos cargos de Contador, Controlador Interno, Presidente da Câmara, Vereador, Assessor Legislativo e Secretário.

Na página inicial do formulário, antes dos participantes responderem ao questionário, foi apresentado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), a fim de esclarecer sobre a pesquisa e obter o consentimento para participação. O questionário foi organizado em três seções: a primeira buscou caracterizar o perfil do respondente, coletando dados sobre idade, formação acadêmica, cargo ocupado e tempo de trabalho na instituição. A segunda seção teve como objetivo caracterizar o perfil do município, relativo à mesorregião pertencente, e ao porte populacional.

A terceira seção refere-se a perguntas que avaliam as percepções dos respondentes quanto às capacidades estatais dos entes para promover a transparência, foram elaboradas na forma de escala Likert de 1 a 5, onde um é considerado muito ruim e cinco considerado muito bom. Nesse tópico foi avaliado se as Câmaras possuem quantidade suficiente de servidores para atender às demandas da transparência e se esses são capacitados e atualizados sobre as diretrizes da transparência. Por fim, o questionário foi encerrado com a pergunta que permitia avaliar a percepção dos respondentes quanto a qualidade da transparência na Câmara em que atuam, também sob forma de escala Likert de 1 a 5.

A escala Likert “consiste em desenvolver um conjunto de afirmações relacionadas à sua definição, para as quais os respondentes emitirão seu grau de concordância” (Silva Júnior & Costa, 2014, p. 5). Para se avaliar o grau de confiabilidade do questionário e certificar que os resultados obtidos reproduzem corretamente a realidade (Almeida et al., 2010), o presente estudo optou por utilizar o coeficiente Alfa de Cronbach. De acordo com Hora, Monteiro e Arica (2010, p. 89), o coeficiente Alfa de Cronbach “mede a correlação entre respostas em um questionário através da análise do perfil das respostas dadas pelos respondentes. Trata-se de uma correlação média entre perguntas”. Sua escala varia de 0 a 1, sendo que, para o questionário ser considerado confiável, o valor deverá ser igual ou superior a 0,7. Para realizar o cálculo do Alfa de Cronbach foi utilizado o software estatístico Stata, apresentando coeficiente de 0,7252, atestando a confiabilidade do instrumento de pesquisa.

Obteve-se respostas de 100 Câmaras Municipais, correspondendo a uma amostra significativa para a população de 853 Câmaras Mineiras, considerando-se grau de confiança de 95% e margem de erro de 10%. Ademais, a amostra é considerada probabilística, uma vez que a taxa de respostas recebidas teve distribuição equivalente aos municípios mineiros distribuídos por porte populacional.

Para algumas análises, aplicou-se o teste de independência do qui-quadrado, usado quando se pretende verificar se duas ou mais variáveis são associadas, ou dependentes, se baseando na comparação das frequências esperadas com os respectivos valores observados das variáveis testadas (Bruni, 2013). A hipótese nula de independência ( $H_0$ ) alega que a qualidade da transparência pública não depende da quantidade de servidores e da capacitação dos mesmos, considerando a percepção dos servidores participantes da pesquisa. Nesse sentido, a hipótese nula é rejeitada quando a significância do teste (valor de p) for inferior a 0,05, nível de significância adotado no estudo.

## 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1 Perfil dos profissionais respondentes

A primeira seção do questionário buscou identificar as características dos respondentes, conforme segue em Tabela 1.

**Tabela 1 - Estatística Descritiva do Perfil dos Respondentes.**

Variável	Característica	n	%
Faixa Etária	Até 30 anos	12	12,0
	De 30 a 49 anos	74	74,0
	De 50 a 69 anos	14	14,0
Grau de Instrução	Ensino Médio/Técnico	21	21,0
	Ensino Superior	31	31,0
	Pós-Graduação	42	42,0
	Mestrado	06	6,0

Variável	Característica	n	%
Área de Formação (Graduação)	Contabilidade	21	21,0
	Administração	16	16,0
	Economia	02	2,00
	Direito	22	22,0
	Comunicação Social	07	7,00
	Outros	32	32,0
Cargo Ocupado	Contador (a)	09	9,00
	Controlador (a) Interno (a)	15	15,0
	Assessor (a) Legislativo (a)	24	24,0
	Vereador (a)	04	4,00
	Secretário (a)	20	20,0
	Diretor (a)	05	5,00
	Procurador (a) Legislativo (a)	03	3,00
	Outros	20	20,0
Tempo de Atuação no Cargo	Menos de 1 ano	06	6,00
	De 1 a 5 anos	43	43,0
	De 6 a 10 anos	14	14,0
	De 10 a 20 anos	23	23,0
	Mais de 20 anos	13	13,0
Vínculo com a Câmara	Agente Político	05	5,00
	Efetivo	52	52,0
	Comissionado	39	40,0
	Outros	03	3,00

Do total de 100 respondentes, foi possível observar que a maioria se encontra na faixa etária de 30 a 49 anos (74%). Em relação ao grau de instrução, nota-se que 31,0% dos respondentes têm curso superior completo, dos quais 42% possuem pós-graduação e 6,0% mestrado. Nesse sentido, França (2019) destaca que o grau de instrução é inversamente relacionado ao nível de percepção da transparência, dado que participantes com maiores graus de instrução tendem a ser mais rigorosos ao avaliar essas questões, levando a menores índices de percepção da transparência, ao mesmo tempo em que integrantes da organização com maior grau de instrução possibilitam aumentar o nível de transparência e qualidade das informações.

Aliado a isso, entre as áreas de formação da graduação, destacam-se os cursos de Direito, Contabilidade e Administração, sendo áreas mais aptas a tratar sobre a transparência, uma vez que possuem conhecimentos técnicos sobre essas questões (Santos et al., 2019). Ademais, quanto ao cargo ocupado nas Câmaras, percebe-se que ficou bem distribuído, sendo os cargos de Assessor(a) Legislativo(a), Secretário(a), Controlador(a) Interno(a) e Contador(a) os que apresentaram maiores índices de respostas.

Destaca-se ainda, um elevado percentual de respostas referentes a servidores efetivos e comissionados, o fato de possuir 39% de respostas de funcionários comissionados, pode levar a um número maior de respostas positivas em relação à transparência, uma vez que os comissionados, ocupantes de cargos de confiança que não possui a estabilidade que o efetivo proporciona, geralmente buscam agradar aos seus superiores, com o intuito de alcançarem melhores posições ou simplesmente para não arriscar saírem da organização (Estrela et al., 2015). Por fim, observou-se que 43% dos respondentes trabalhavam no cargo de 1 a 5 anos.

#### 4.2 Perfil dos municípios respondentes

A partir das respostas obtidas nos questionários, traçou-se também o perfil dos municípios respondentes, conforme Tabela 2.

Quanto ao perfil dos municípios respondentes, destaca-se que foram obtidas respostas de todas as 12 mesorregiões de Minas Gerais, sendo que somente em somente duas delas (Vale do Mucuri e Noroeste de Minas) se obteve uma resposta. Aliado a isso, nota-se que nas mesorregiões Sul/Sudoeste de Minas, Zona da Mata e Central Mineira obteve-se maior número de respostas.

**Tabela 2 - Estatística Descritiva do Perfil do Município.**

Variável	Característica	n.º	%
Mesorregião	Campo das Vertentes	07	7,00
	Central Mineira	12	12,0
	Jequitinhonha	06	6,00
	Metropolitana de Belo Horizonte	08	8,00
	Noroeste de Minas	01	1,00
	Norte de Minas	07	7,00
	Oeste de Minas	04	4,00
	Sul/Sudoeste de Minas	26	26,0
	Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba	07	7,00
	Vale do Mucuri	01	1,00
	Vale do Rio Doce	06	6,00
	Zona da Mata	15	15,0
Porte Populacional	Até 20.000 habitantes	71	71,0
	De 20.001 a 50.000 habitantes	12	12,0
	De 50.001 a 100.000 habitantes	11	11,0
	De 100.001 a 900.000 habitantes	06	6,00
	Acima de 900.001 habitantes	-	-

Com relação ao porte populacional, observou-se maior grau de adesão às respostas nos municípios com população de até 20.000 habitantes, correspondendo a 71% das respostas, enquanto somente 6% de respostas se referiam a municípios com 100.000 a 900.000 habitantes e no único município com porte populacional acima de 900.000 habitantes, não houve resposta.

### 4.3 Percepções segundo o perfil dos respondentes

A partir dos dados citados, sobre o perfil dos respondentes e dos municípios, foi possível analisar as percepções dos participantes sobre questões relacionadas à transparência de acordo com suas características. Assim, primeiramente buscou-se relacionar as percepções a respeito da quantidade de servidores suficientes para atender às demandas da transparência conforme o porte populacional, ficando evidentes os resultados expostos na Tabela 3.

**Tabela 3 - Percepção sobre a quantidade de servidores por porte populacional**

Porte Populacional	Servidores em quantidade suficiente					Total
	1	2	3	4	5	
Até 20.000 habitantes	3	8	16	16	28	71
De 20.001 a 50.000 habitantes	0	1	2	3	6	12
De 50.0001 a 100.000 habitantes	0	1	3	4	3	11
De 100.001 a 900.000 habitantes	0	0	3	1	2	06
Total	3	10	24	24	39	100

Por meio da Tabela 3, visualiza-se que dos respondentes que consideram a quantidade de servidores insuficientes (1 a 3), mais de 70% correspondem aos municípios com porte de até 20.000 habitantes. Tal percepção pode estar relacionada ao fato de que municípios menores por não disporem de tantas tecnologias quanto os municípios maiores, acabam demandando mais tempo e mais recursos humanos para realizar esse processo de transparência, levando a essa percepção de insuficiência de servidores para atender essas demandas.

Na sequência, relacionou-se a percepção sobre a capacitação dos servidores quanto às diretrizes da transparência conforme as características dos respondentes, os principais aspectos estão evidenciados na Tabela 4.

**Tabela 4 - Percepção sobre a capacitação dos servidores, conforme a caracterização**

		Servidores capacitados					Total
		1	2	3	4	5	
Faixa Etária	Abaixo de 30 anos	0	1	3	4	4	12
	De 30 a 49 anos	3	9	19	22	21	74
	De 50 a 69 anos	1	2	5	2	4	14
Grau de Instrução	Ensino médio/Técnico	3	2	3	5	8	21
	Ensino superior	1	6	10	10	4	31
	Pós-graduação	0	2	13	11	16	42
	Mestrado	0	2	1	2	1	6
Vínculo	Agente Político	0	2	2	1	0	5
	Comissionado	2	2	5	15	16	40
	Efetivo	2	7	20	11	12	52
	Outro	0	1	0	1	1	3
	Assessor (a) Legislativo (a)	1	1	4	9	9	24
	Contador (a)	0	1	4	2	2	9
	Controlador (a) Interno (a)	0	1	7	4	3	15
	Diretor (a)	1	0	1	1	2	5
	Procurador (a) Legislativo (a)	0	0	2	0	1	3
	Secretário (a)	0	4	3	6	7	20
Cargo	Vereador (a)	0	1	1	2	0	4
	Outros	0	5	6	5	4	20
	Menos de 1 ano	0	1	2	3	0	6
	De 1 a 5 anos	2	3	9	16	13	43
	De 6 a 10 anos	0	3	3	3	6	15
Tempo no Cargo	De 10 a 20 anos	1	1	10	4	7	23
	Mais de 20 anos	1	4	3	2	3	13
	Até 20.000 habitantes	4	8	16	18	25	71
	De 20.001 a 50.000 habitantes	0	1	6	3	2	12
Porte Populacional	De 50.0001 a 100.000 habitantes	0	2	4	4	1	11
	De 100.001 a 900.000 habitantes	0	1	1	3	1	6
	<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>100</b>

Através da Tabela 4, percebe-se que, em relação à faixa etária a maioria dos respondentes possui de 30 a 49 anos, sendo que destes 41,9% consideram que os servidores são pouco capacitados. Em relação ao grau de instrução observou-se que os respondentes que possuem ensino superior são mais rigorosos ao avaliar a capacitação dos servidores, visto que mais de 40% dos participantes que possuem ensino superior, pós-graduação e mestrado consideram os servidores pouco capacitados, enquanto dos respondentes que possuem ensino médio, somente 22% tem essa mesma percepção.

Quanto ao vínculo com a Câmara nota-se que 55% dos servidores efetivos consideram que os servidores não estão capacitados, enquanto pouco mais de 20% dos comissionados possuem essa mesma visão, demonstrando uma tendência por parte dos servidores comissionados em melhor avaliar as questões propostas. Além disso, destaca-se que os contadores e controladores internos, assim como os servidores com maior tempo de atuação no cargo, avaliaram que os servidores não estão capacitados.

Desse modo, vale ressaltar que a questão da capacitação dos servidores é considerado um problema por uma parcela dos respondentes, sendo que esta parcela possui algumas características predominantes em comum. Assim, foi observado que os respondentes com maior grau de formação, os agentes efetivos, os funcionários atuantes há mais tempo na função e os ocupantes dos cargos de contador(a) e controlador(a) interno(a) percebem que os servidores não estão sendo capacitados. Esse ponto de vista é corroborado por França (2019) e Estrela, Souza e Castro (2015), que destacam, respectivamente, que o grau de instrução é inversamente relacionado ao nível de percepção sobre questões relacionadas a transparência e que servidores comissionados tendem a apresentar avaliações positivas, devido a sua falta de estabilidade no cargo ocupado.

Por fim, analisou-se a percepção sobre a qualidade da transparência segundo as características dos respondentes, conforme o disposto na Tabela 5.

A partir da Tabela 5 é importante ressaltar que, no geral, a maioria dos respondentes julga a qualidade da transparência como Boa ou Muito Boa (4 e 5), sendo que somente dezessete participantes avaliaram com 1, 2 ou 3.

**Tabela 5 - Percepção sobre a qualidade da transparência, segundo a caracterização**

		Servidores capacitados					Total	
		1	2	3	4	5		
Faixa Etária	Abaixo de 30 anos	0	0	2	5	5	12	
	De 30 a 49 anos	1	2	8	29	34	74	
	De 50 a 69 anos	1	0	3	6	4	14	
Grau de Instrução	Ensino médio/Técnico	2	1	3	5	10	21	
	Ensino superior	0	0	7	13	11	31	
	Pós-graduação	0	1	2	18	21	42	
	Mestrado	0	0	1	4	1	6	
Vínculo	Agente Político	0	0	0	3	2	5	
	Comissionado	0	0	5	12	23	40	
	Efetivo	1	2	8	24	17	52	
	Outro	1	0	1	0	1	3	
Cargo	Assessor (a)	0	1	3	9	11	24	
	Contador (a)	0	0	0	4	5	9	
	Controlador (a) Interno (a)	0	0	1	9	5	15	
	Diretor (a)	0	0	1	2	2	5	
	Procurador (a) Legislativo (a)	0	0	0	1	2	3	
	Secretário (a)	0	1	1	7	11	20	
	Vereador (a)	0	0	1	1	2	4	
	Outros	2	0	3	10	5	20	
	Tempo no Cargo	Menos de 1 ano	0	0	1	3	2	6
		De 1 a 5 anos	1	0	4	18	20	43
De 6 a 10 anos		0	0	3	4	7	15	
De 10 a 20 anos		0	1	2	8	12	23	
Mais de 20 anos		1	1	2	6	3	13	
Porte Populacional	Até 20.000 habitantes	2	1	10	25	33	71	
	De 20.001 a 50.000 habitantes	0	0	1	5	6	12	
	De 50.0001 a 100.000 habitantes	0	1	1	7	2	11	
	De 100.001 a 900.000 habitantes	0	0	1	3	2	6	
<b>Total</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>13</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>100</b>	

Um importante aspecto a ser destacado é que 81% dos municípios com população até 20.000 habitantes avaliaram a qualidade da transparência como boa, contrariando a literatura, que no geral aborda que municípios pequenos não possuem uma boa qualidade de transparência. Os achados de Raupp e Cunha (2010), por exemplo, defendem que havia uma tendência de câmaras localizadas em municípios com maiores populações possuírem alto grau de transparência em relação a câmaras localizadas em municípios com baixa população, assim como Ferracioli e Herman (2019) que observaram que estados com maiores recursos financeiros propiciavam maior qualidade da transparência.

Especificamente em relação a Minas Gerais, Leroy et al. (2024) aponta que todas as câmaras deixam de cumprir, em alguma medida, com os requisitos necessários para um Portal de Transparência de qualidade. Além disso, os autores constataram ser crítica a realidade das Câmaras de Vereadores mineiras, uma vez que apresentam baixos índices de transparência de seus portais.

Portanto, apesar de grande parcela dos participantes concederem uma boa avaliação sobre a transparência, a literatura evidencia justamente o contrário. Quanto aos que não atribuíram notas máximas, ressalta-se que algumas variáveis influenciaram para que isso ocorresse, o que será analisado no próximo tópico.

#### 4.4 Variáveis que influenciaram na percepção sobre a qualidade da transparência

Para compreender a variação nas percepções sobre a qualidade da transparência, buscou relacioná-la com outras variáveis presentes no questionário e aplicar o teste qui-quadrado, conforme apresentado na Tabela 6.

**Tabela 6 - Tabulação cruzada qualidade da transparência com servidores suficientes e servidores capacitados**

		Qualidade da transparência					Total	Valor de p	
		1	2	3	4	5			
Quantidade de servidores suficientes	1	Observado	1	0	0	1	1	3	0,0005
		Esperado	0,1	0,1	0,4	1,2	1,3		
	2	Observado	0	1	3	5	1	10	
		Esperado	0,2	0,2	1,3	4,0	4,3		
	3	Observado	0	1	4	12	7	24	
		Esperado	0,5	0,5	3,1	9,6	10,3		
	4	Observado	1	0	3	13	7	24	
		Esperado	0,5	0,5	3,1	9,6	10,3		
	5	Observado	0	0	3	9	27	39	
		Esperado	0,8	0,8	5,1	15,6	16,8		
Servidores Capacitados	1	Observado	1	0	2	1	0	4	0,0000
		Esperado	0,1	0,1	0,5	1,6	1,7		
	2	Observado	0	2	3	5	2	12	
		Esperado	0,2	0,2	1,6	4,8	5,2		
	3	Observado	0	0	6	17	4	27	
		Esperado	0,5	0,5	3,5	10,8	11,6		
	4	Observado	1	0	2	14	11	28	
		Esperado	0,6	0,6	3,6	11,2	12,0		
	5	Observado	0	0	0	3	26	29	
		Esperado	0,6	0,6	3,8	11,6	12,5		
<b>Total</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>13</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>100</b>	

O teste qui-quadrado de independência parte da premissa da hipótese nula ( $H_0$ ) em que as variáveis são independentes entre si, a um nível de significância de 5% ( $\alpha = 0,05$ ), rejeitando-se a hipótese nula caso p-valor  $< 0,05$ . Por meio do teste, rejeita-se a hipótese nula de que as variáveis são independentes, sendo possível inferir por uma relação estatisticamente significativa entre a percepção de qualidade da transparência e as variáveis quantidade de servidores e servidores capacitados.

Desse modo, a associação existente entre as variáveis evidencia que à medida que os respondentes consideram que a quantidade suficiente de servidores, conjugada à sua capacitação e atualização sobre as diretrizes da transparência, estão associadas a uma melhor percepção sobre a qualidade da transparência. Essa relação pode ser explicada pelo fato de que um número suficiente de servidores assegura que as demandas operacionais sejam atendidas sem sobrecarga, enquanto a capacitação e a atualização garantem que os profissionais compreendam plenamente os requisitos legais e as boas práticas na gestão da transparência. Esses dois fatores, quando alinhados, contribuem para a implementação eficiente de políticas de transparência, resultando em práticas mais consistentes e confiáveis, o que é percebido pelos respondentes como uma melhoria na qualidade geral da transparência.

Posto isso, o resultado ressalta a importância de investir não somente no aumento do quadro de pessoal, mas também em programas contínuos de qualificação e treinamento, como elementos-chave para elevar os padrões de transparência e promover uma gestão pública mais eficiente e responsável.

Esses achados corroboram com o que foi observado por Macedo et al. (2020) em seus estudos, o qual relacionou a falta de recursos e pessoal capacitado com as dificuldades para promover a transparência. Assim como Grin et al. (2018), que ressaltou que quanto mais desenvolvidas forem as capacidades estatais do ente, maior será a possibilidade de sucesso para desenvolver suas funções e alcançar seus objetivos, refletindo na qualidade da transparência.

Aliado a isso, destaca-se que alguns municípios consideravam que não possuíam quantidade de servidores suficientes, mas os consideravam bem capacitados, refletindo em uma boa avaliação da transparência, confirmando os resultados do teste qui-quadrado. Logo, nota-se a importância da capacitação dos servidores para promover a transparência com qualidade.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve como objetivo principal analisar a percepção dos servidores das Câmaras Municipais do Estado de Minas Gerais sobre a qualidade da transparência de seus portais eletrônicos, tendo em vista a importância da temática e a existência de poucos estudos que abordam a transparência no Legislativo municipal. Para o alcance deste objetivo, foi enviado um questionário estruturado a todas as Câmaras Municipais mineiras.

A amostra analisada corresponde às 100 Câmaras Municipais respondentes do questionário. De modo geral, observou-se que a maioria das Câmaras respondentes é de municípios com porte populacional de até 20.000 habitantes. Quanto aos profissionais respondentes, ressalta-se que a maioria possui ensino superior completo, grande parcela destes com pós-graduação ou mestrado, além de cerca de 24% atuarem nos cargos de contador (a) e/ou controlador (a) interno (a).

Os resultados revelaram que alguns fatores influenciam na percepção dos servidores sobre a qualidade da transparência: o perfil dos profissionais, como grau de instrução, cargo ocupado, vínculo com a Câmara e tempo de atuação na função são fatores que afetaram a avaliação dos respondentes quanto às questões relativas à transparência. Desse modo, foi observada uma tendência de que servidores com maior grau de formação, ocupantes de cargos efetivos, atuantes como contadores ou controladores internos e com maior tempo de atuação na função são mais rigorosos ao avaliarem a transparência, identificando problemas e concedendo avaliações mais baixas.

Por outro lado, servidores que estão há menos tempo na função, comissionados e que possuem menor grau de instrução avaliaram a transparência como boa. Essa avaliação sugere uma percepção menos técnica e mais superficial da transparência, o que pode indicar que a falta de conhecimento ou experiência dificulta a identificação de problemas mais complexos, contribuindo para avaliações mais favoráveis, mas potencialmente menos precisas. Essas diferenças nas percepções dos servidores reforçam a importância da experiência e do conhecimento técnico para a melhoria contínua dos processos de transparência e sugerem a necessidade de implementar programas de capacitação técnica, a fim de garantir que a transparência seja avaliada com critérios objetivos e padronizados.

Em relação às competências que a Câmara possui para promover a transparência, relativo à quantidade de servidores suficientes e qualificados para atender as demandas da transparência e sua associação com as percepções sobre a qualidade da transparência, notou-se, por meio do teste qui-quadrado, que a quantidade de servidores não está associada com a percepção sobre a qualidade da transparência, enquanto a presença de servidores capacitados e atualizados influencia nessa avaliação. Destacando assim a importância dos gestores públicos investirem na capacitação de seus servidores.

Dessa forma, por possuir uma abordagem diferenciada que busca compreender a visão interna sobre o tema, identificando as percepções dos membros das Câmaras sobre a qualidade da transparência, o estudo possui relevância social, uma vez que poderá auxiliar os gestores das Câmaras Mineiras no delineamento de políticas públicas de transparência.

Apesar dos resultados alcançados, o estudo apresenta algumas limitações, principalmente a dificuldade em se obter respostas. Diante disso, para o cálculo amostral, foi necessário se utilizar da margem de erro de 10%, maior do que a usual de 5%, diminuindo o poder de predição dos resultados do trabalho.

Para futuras pesquisas, portanto, sugere-se a comparação das percepções dos servidores com os indicadores de transparência estabelecidos pelo Senado Federal, assim como se propõe realizar entrevistas diretamente com os envolvidos para esclarecimento de pontos que não puderam ser aprofundados por meio do questionário. Por fim, recomenda-se ainda uma investigação mais ampla que compare as percepções de servidores dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário.

## REFERÊNCIAS

- Aguiar, R. B. de, & Lima, L. L. (2019). Capacidade estatal: definições, dimensões e mensuração. *BIB - Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, [S. l.](89), 1–28. <https://doi.org/10.17666/bib8905/2019>
- Almeida, D., Santos, M. A. R. dos, & Costa, A. F. B. (2010, outubro). Aplicação do coeficiente Alfa de Cronbach nos resultados de um questionário para avaliação de desempenho da saúde pública. *XXX Encontro Nacional de Engenharia de Produção*.
- Andrade, R. G. de, Raupp, F. M., & Pinho, J. A. G. de. (2017). Em busca da transparência ativa em Câmaras: uma investigação nos maiores municípios brasileiros. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 10(1), 3–20. <https://doi.org/10.14392/asaa.2017100101>
- Bojórquez Carrillo, A. L., Manzano Loria, M. E., & Uc Heredia, L. J. (2015). Análisis de la relación entre la capacidad administrativa y la transparencia en gobiernos locales en México. *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 31, 101–118.
- Brandão, R. P., & Barbosa, J. C. G. (2020). O acesso à informação em agências reguladoras: uma análise sob a perspectiva da transparência passiva [Monografia/TCC]. Escola Nacional de Administração Pública.
- Brasil. (1988). Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)
- Brasil. (2000). Lei Complementar no 101, de 4 de maio de 2000. [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp101.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp101.htm)
- Brasil. (2009). Lei Complementar no 131, de 27 de maio de 2009. [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp131.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp131.htm)
- Brasil. (2011). Lei no 12.527, de 18 de novembro de 2011. [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/lei/112527.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/112527.htm)
- Bruni, A. L. (2013). Estatística Aplicada à Gestão Empresarial (4o ed). Atlas.
- Campagnoni, M., Carvalho, R. D., Lyrio, M. V. L., Lunkes, R. J., & Rosa, F. S. da. (2016). Transparência no Poder Legislativo municipal: uma análise dos portais eletrônicos das Câmaras de Vereadores das capitais brasileiras. *Revista Gestão Organizacional*, 9(1), 21–42. <https://doi.org/10.22277/rgo.v9i1.2934>
- Drehmer, A. F., & Raupp, F. M. (2018). Comparando Transparência Passiva na esfera estadual: Executivo, Legislativo e Judiciário. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 13(2), 28–46. [https://doi.org/10.21446/scg\\_ufrj.v13i2.13673](https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v13i2.13673)
- Estrela, C. de S., Souza, D. S. de, & Castro, L. A. G. (2015). A gestão da informação enquanto ferramenta estratégica para uma administração de transparência no município de Camaçari - BA [Monografia do curso de Especialização em Gestão Pública Municipal]. Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-brasileira – UNILAB.
- Evans, P. (1993). O Estado como problema e solução. *Lua Nova: Revista de Cultura e Política*, 28–29, 107–157. <https://doi.org/10.1590/S0102-64451993000100006>
- Evans, P. (1995). *Embedded autonomy: states and industrial transformation*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400821723>
- Ferracioli, P., & Herman, F. (2019). Habilitando o cidadão para a transparência Análise de portais estaduais do executivo e legislativo. *Agenda Política*, 7(1), 217–238. <https://doi.org/10.31990/agenda.2019.1.9>
- França, F. Í. L. (2019). Proposição e teste de uma escala de percepção da transparência organizacional [Dissertação]. Universidade de Brasília.
- Fukuyama, F. (2004). The Imperative of State-Building. *Journal of Democracy*, 15(2), 17–31. <https://doi.org/10.1353/jod.2004.0026>
- Gil, A. C. (2008). Métodos e Técnicas de Pesquisa Social (6o ed). Atlas.
- Gomide, A. de Á., & Pires, R. R. C. (2014). Capacidades estatais e democracia: arranjos institucionais de políticas públicas. Ipea.
- Grimmelikhuijsen, S., Porumbescu, G., Hong, B., & Im, T. (2013). The Effect of Transparency on Trust in Government: A Cross-National Comparative Experiment. *Public Administration Review*, 73(4), 575–586. <https://doi.org/10.1111/puar.12047>
- Grin, E. J., Nascimento, A. B. do, Abrucio, F. L., & Fernandes, A. S. (2018). Sobre desconexões e hiatos: uma análise de capacidades estatais e finanças públicas em municípios brasileiros (About disconnections and gaps: an analysis of state capacity and public finances in Brazilian municipalities). *Cadernos Gestão Pública e Cidadania*, 23(76), 312–336. <https://doi.org/10.12660/cgpc.v23n76.75417>
- Grin, J., Demarco, D. J., & Abrucio, F. L. (2021). Capacidades estatais municipais: o universo desconhecido no federalismo brasileiro (1o ed). Editora da UFRGS/CEGOV.
- Hora, H. R. M. da, Monteiro, G. T. R., & Arica, J. (2010). Confiabilidade em Questionários para Qualidade: Um Estudo com o Coeficiente Alfa de Cronbach. *Produto & Produção*, 11(2), 85–103. <https://doi.org/10.22456/1983-8026.9321>
- Leitão da Cruz, G. J., & Zuccolotto, R. (2020). Transparência ativa no Judiciário: um estudo dos portais eletrônicos dos Tribunais de Justiça. *Cadernos Gestão Pública e Cidadania*, 25(82). <https://doi.org/10.12660/cgpc.v25n82.80149>

- Lima, M. P. de. (2019). Um panorama sobre a construção da transparência no Brasil pós Constituição Federal de 1988. *Anais do Encontro da Anpad - ENANPAD*.
- Macedo, S. V., Valadares, J. L., Ribeiro Filho, W. F., & Da Silva Júnior, A. C. (2020). Transparência Local: Implicações da Lei de Acesso à Informação em Municípios Mineiros. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 15(2), 100–117. [https://doi.org/10.21446/scg\\_ufrj.v0i0.18379](https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v0i0.18379)
- Michener, G., Contreras, E., & Niskier, I. (2018). Da opacidade à transparência? Avaliando a Lei de Acesso à Informação no Brasil cinco anos depois. *Revista De Administração Pública*, 52(4), 610–629. <https://doi.org/10.1590/0034-761220170289>
- Nunes, G. S. D. F. (2013). Avaliação da transparência pública à luz da legislação brasileira: um estudo nos municípios da região sul do Brasil [Dissertação (mestrado)]. Universidade Federal de Santa Catarina.
- Oliveira, L. A. de, Fernandes, M. A. M., Pereira, R. A., & Campos, M. de S. (2018). A Lei de Acesso à Informação e sua Aplicação: Análise da Transparência nos Cinco Maiores Municípios do Alto Paranaíba. *Revista Brasileira de Gestão e Engenharia*, 9(2), 83–112.
- Pires, R. R. C., & Gomide, A. de Á. (2016). Governança e capacidades estatais: uma análise comparativa de programas federais. *Revista de Sociologia e Política*, 24(58), 121–143. <https://doi.org/10.1590/1678-987316245806>
- Raupp, F. M., & Cunha, D. R. (2010). Transparência por meio de Portais Eletrônicos de Câmaras Municipais. XVII Congresso Brasileiro de Custos.
- Raupp, F. M., & Pinho, J. A. G. de. (2013). Os Vereadores Prestam Contas em Portais Eletrônicos? um Estudo Comparativo entre Municípios do Estado da Bahia e de Santa Catarina. *Administração Pública E Gestão Social*, 5(3), 89–97. <https://doi.org/10.21118/apgs.v5i3.462>
- Raupp, F. M., & Pinho, J. A. G. de. (2015). Prestação de contas no Legislativo local antes e após a Lei de Acesso à Informação. *ConTexto - Contabilidade em Texto*, 15(29), 30–46.
- Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa Social: métodos e técnicas*. Atlas.
- Rocha, H. H. N. (2012). Transparência e accountability no Estado Democrático de Direito: reflexões à luz da Lei de Acesso à Informação. *Revista do Tribunal de Contas do Estado de Minas Gerais*, 85, 84–95.
- Santos, M. R. L. dos, Bastos, R. V. G., & Bartoluzzio, A. I. S. de S. (2019). Contribuição da Auditoria Externa para Transparência à Sociedade: Uma Análise da Percepção dos Gestores das Entidades Sem Fins Lucrativos no Estado de Pernambuco. *Anais do XI Congresso UFPE de Ciências Contábeis*.
- Silva, L. B. da, & Almeida, L. de A. (2022). A implementação da Política de Resíduos Sólidos por governos estaduais: uma análise das capacidades estatais do Estado do Tocantins. *Novos Cadernos NAEA*, 25(1), 325–345. <https://doi.org/10.18542/ncn.v25i1.8684>
- Silva, L. R. da, Leroy, R. S. D., & Pereira, G. C. (2022). Determinantes da Transparência nas Câmaras Municipais da Região Metropolitana de Belo Horizonte. *Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*.
- Silva, M. S. da, & Diniz Filho, J. W. de F. (2019). O comportamento do índice de transparência na gestão fiscal nos três poderes do governo federal. *Revista de Auditoria Governança e Contabilidade (RAGC)*, 7(29), 138–153.
- Silva Júnior, S. D. da, & Costa, F. J. (2014). Mensuração e Escalas de Verificação: uma Análise Comparativa das Escalas de Likert e Phrase Completion. *Revista Brasileira de Pesquisa de Marketing, Opinião e Mídia*, 15, 1–16.
- Silva, P. R., & Sena, L. B. (2007). Análise agregada dos municípios mineiros de grande porte quanto à adequação à Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF). *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 1(8), 99–119.
- Skocpol, T. (1985). Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research. Em P. B. Evans, D. Rueschemeyer, & T. Skocpol (Orgs.), *Bringing the State Back in* (p. 3–37). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628283.002>
- Souza, C. H. L. de. (2017). Capacidades estatais para a promoção de processos participativos: atributos do aparato burocrático ou condições temporárias para a ação? *Sociedade e Cultura*, 20(1), 105–126. <https://doi.org/10.5216/sec.v20i1.50857>

# INFLUÊNCIA DA COVID-19 NA AGRESSIVIDADE FISCAL DAS EMPRESAS DO SETOR DE ENERGIA ELÉTRICA LISTADAS NA B3

## INFLUENCE OF COVID-19 ON FISCAL AGGRESSIVENESS OF ELECTRIC ENERGY SECTOR COMPANIES LISTED ON B3

3º Congresso UFG de Contabilidade, Controladoria e Finanças, realizado de 04/12 a 05/12 de 2023, em Goiânia (GO).

### RESUMO

A presente pesquisa teve por objetivo investigar se a pandemia da COVID-19 impactou a agressividade fiscal das empresas listadas na Bolsa de Valores Brasileira (B3) do setor de energia elétrica. Para isso, foram analisadas 41 empresas durante o período de 2009 a 2022. A agressividade fiscal foi mensurada pela Taxa Efetiva de Pagamento de Tributos (CASHETR) e pela Taxa Efetiva de Tributos (ETR). A variável independente de interesse foi a *dummy* do período pandêmico (COVID-19), enquanto o Retorno sobre Ativos (ROA), Alavancagem (LEV) e o Tamanho da Empresa (TAM) foram as variáveis de controle. Para testar a hipótese de que a COVID-19 impactou a agressividade fiscal das empresas foram utilizados dois modelos de regressão com dados em painel. Os resultados revelaram que as empresas foram mais agressivas tributariamente durante o período da COVID-19, em relação à variável dependente CASHETR, não refutando a hipótese estabelecida. Em referência às variáveis de controle, os resultados mostraram que: o ROA exibiu um efeito positivo significativo na agressividade fiscal, ao indicar que empresas com maior retorno sobre ativos tendem a adotar estratégias fiscais menos agressivas; a variável LEV apresentou resultado distinto segundo cada modelo, mas, mostrou-se relevante estatisticamente em ambos; já o TAM não demonstrou significância estatística. Conclui-se que as empresas de energia elétrica gerenciaram seus tributos no período da COVID-19, ao buscar estratégias mais efetivas para se pagar menos tributos e, assim, minimizar os efeitos da crise.

**Palavras-Chave:** Agressividade Fiscal, COVID-19, Setor de Energia Elétrica, Planejamento Tributário.

### ABSTRACT

This study examines the impact of the COVID-19 pandemic on the tax aggressiveness of companies listed on the Brazilian Stock Exchange (B3) in the electricity sector. A total of 41 companies were analyzed from 2009 to 2022. Tax aggressiveness was assessed using the effective tax payment rate (CASHETR) and Effective Tax Rate (ETR). The primary independent variable of interest was a dummy variable representing the pandemic period (COVID-19), while Return on Assets (ROA), leverage (LEV), and Company Size (TAM) served as control variables. Two panel data regression models are employed to test the hypothesis that COVID-19 influences companies' tax aggressiveness. The findings indicate that companies exhibited increased tax aggressiveness during the COVID-19 period for the dependent variable, CASHETR, thereby supporting the established hypothesis. Regarding the control variables, the results demonstrate that ROA has a significant positive effect on tax aggressiveness, suggesting that companies with higher returns on assets tend to adopt less aggressive tax strategies. The LEV variable yielded varying results across models but was statistically significant in both models. Conversely, the TAM did not show statistical significance. It is concluded that electric power companies engaged in tax management during the COVID-19 pandemic, seeking more effective strategies to reduce tax liabilities and mitigate the impact of the crisis.

**Keywords:** Tax Aggressiveness, COVID-19, Electricity Sector, Tax Planning.

### Laura Bianca Dias Barbosa

Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Goiás (UFG). E-mail: [laura\\_bianca09@hotmail.com](mailto:laura_bianca09@hotmail.com). ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0005-2123-3449>. Lattes ID: <https://lattes.cnpq.br/6447259775794983>

### Lúcio de Souza Machado

Pós-Doutor e Doutor em Psicologia pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás). Mestre em Controladoria e Contabilidade Estratégica pela Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP-SP). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Goiás (UFG). E-mail: [luciomachado@ufg.br](mailto:luciomachado@ufg.br). ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4434-2830>. LATTES ID: <http://lattes.cnpq.br/6742400453249031>

### Michele Rilany Rodrigues Machado

Doutora em Administração pela Universidade de Brasília (UNB). Mestre em Contabilidade pela Universidade de Brasília (UNB). Docente do curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal de Goiás (UFG). E-mail: [michelemachado@ufg.br](mailto:michelemachado@ufg.br). ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1548-3071>. LATTES: <http://lattes.cnpq.br/8001352972115912>

## 1. INTRODUÇÃO

A pandemia iniciou-se nos primeiros meses em 2020, quando o novo coronavírus, SARS-CoV-2, se disseminou pelo mundo levando a doença COVID-19. Visando conter a propagação do vírus, foram adotadas medidas preventivas devido à sua alta taxa de transmissão. Dentre elas, destacou-se o isolamento social, que foi implementado em diversos países resultando em restrições de viagens, fechamento temporário de escolas, aeroportos, universidades e serviços não essenciais (Dias et al., 2020). Essas ações tiveram um impacto significativo na economia brasileira, com uma queda de 4,1% no Produto Interno Bruto (PIB) em 2020 em comparação a 2019 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2021).

A pandemia da COVID-19 teve um impacto significativo no aspecto econômico ao nível global (Cassiolato et al., 2021) e as medidas de controle e isolamento adotadas resultaram em grandes instabilidades e desafios para as empresas. Restrições de mobilidade, fechamento de empresas e interrupção das cadeias de suprimentos resultaram em uma desaceleração econômica generalizada no comércio em geral (Gullo, 2020).

Um dos setores que mais apresentou instabilidade durante o período pandêmico foi o setor de energia elétrica, caracterizado pela expressiva queda no consumo global de energia, em decorrência da paralisação que muitas empresas e indústrias enfrentaram durante essa crise (Correa et al., 2021). Muitas empresas inativas deixaram de demandar eletricidade, enquanto as indústrias, em sua maioria fechadas ou operando com capacidade limitada, experimentaram uma redução considerável em seu consumo energético (Correa et al., 2021). Informações divulgadas pela Empresa de Pesquisa Energética (EPE) no Balanço Energético Nacional em 2021 mostraram que a Oferta Interna de Energia (OIE) no Brasil registrou, em 2020, um decréscimo de 2,2% em relação ao ano anterior. Com mais pessoas trabalhando em casa e passando mais tempo em suas residências, houve mudanças nos padrões de consumo de energia, o que pode ter impactado significativamente a demanda. As empresas de distribuição de energia tiveram que se adaptar rapidamente às mudanças na demanda e aos padrões de consumo (Sampaio, 2022).

Tal cenário foi bastante desafiador, tendo em vista que a infraestrutura elétrica é projetada para lidar com padrões de demanda previsíveis e a incerteza econômica causada pela pandemia pode ter afetado a capacidade de as empresas de energia elétrica obterem financiamentos para projetos e investimentos, bem como a confiança dos investidores. Este quadro fez com que essas empresas sofressem uma queda significativa de receitas, o que levou muitas delas a procurarem meios de preservar a sua liquidez (David, 2021).

Nascimento (2022) destacou que a COVID-19 trouxe consigo consequências significativas para o Brasil e o mundo, ao afetar diversas empresas que enfrentaram medidas para conter a disseminação do vírus. Neste cenário desafiador, a necessidade de preservar os recursos financeiros levou muitas organizações a buscarem estratégias distintas. Uma dessas é a tributária, conhecida como práticas elisivas (aqui chamadas de agressividade fiscal) como, por exemplo, a postergação de pagamentos de tributos e a utilização de benefícios fiscais específicos para o período da crise, que foi essencial para sustentar tais empresas durante esse período (Moraes et al., 2023).

A agressividade fiscal é compreendida como a utilização de estratégias legais para diminuir a carga tributária (Andrade et al., 2020; Campos & Dantas, 2022; Xavier et al., 2022), tornando-se ainda mais crucial em tempos de crise, quando a busca por eficiência financeira se intensifica. Essa agressividade envolve o gerenciamento do lucro tributável para reduzi-lo, e seu grau mede o ímpeto de diminuir a incidência de tributos de maneira explícita (Santos & Oliveira, 2020). Durante a pandemia, várias questões ligadas à agressividade fiscal surgiram: uma delas foi a busca por incentivos fiscais e programas de apoio governamentais específicos para lidar com os impactos econômicos da crise. As empresas procuraram se beneficiar dessas medidas, aproveitando oportunidades para reduzir seus encargos fiscais e obterem alívio financeiro (Manguelly et al., 2023).

A literatura (Ariff et al., 2023; Athira & Ramesh, 2023; Kobbi-Fakhfakh & Bougacha, 2023; Khan & Nawaz 2023; Nascimento, 2022) sugere que a agressividade tributária é afetada por elementos como crises econômicas e eventos extraordinários como, por exemplo, a pandemia da COVID-19 (Nicola et al., 2020). Ariff et al. (2023) mostraram que empresas em dificuldades financeiras apresentaram baixa agressividade fiscal antes e durante a pandemia, não obstante durante a pandemia terem observado um aumento na agressividade fiscal em comparação com o período pré-pandêmico. Ainda, neste contexto, Nascimento (2022), ao investigar a influência da pandemia da COVID-19 no comportamento fiscal das empresas brasileiras não financeiras listadas no mercado de capitais brasileiro, no período de 2010 a 2021, concluiu que houve um aumento no nível de agressividade fiscal durante esse período.

Diante do exposto, a presente pesquisa tem por objetivo investigar se a pandemia da COVID-19 impactou a agressividade fiscal das empresas listadas na Bolsa de Valores Brasileira (B3) do setor de energia elétrica, a fim de verificar se essas empresas buscaram estratégias fiscais para reduzir sua carga tributária e maximizarem seus resultados econômicos e financeiros. Durante a pandemia da COVID-19 essa busca pode ter sido ainda mais recorrente devido às incertezas econômicas e aos desafios financeiros enfrentados.

Este estudo justifica-se por trazer resultado de ações concretas tomadas, sob a ótica tributária, pela gestão das empresas do setor de energia elétrica para enfrentamento do período de crise da COVID-19. Assim, adiciona elementos à literatura que investigou o impacto de diferentes crises, como, por exemplo, de ordem financeira e sobretudo da COVID-19, no gerenciamento tributário das entidades. Acrescenta-se que outros estudos que tiveram a covid como preditora da agressividade fiscal não concentraram seus esforços em um setor estratégico e regulado como o deste trabalho

(Marinho, Almeida & Machado, 2022; Nascimento, 2022), por isso, o presente estudo inova a esse respeito. Também, oferece *insights* para novos estudos com outras lentes e setores para avanço na compreensão dos efeitos ocasionados pelos eventos críticos nas práticas fiscais corporativas.

## 2. REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1. Agressividade fiscal

Com a alta carga tributária do Brasil, as empresas pagam montante significativo de tributos; por isso, os empresários têm buscado alternativas que reduzam esse tipo de gasto. Para que este objetivo seja atingido, é necessário que se realizem análises e estudos das informações contábeis disponíveis nas empresas, a fim de identificar alternativas legais que possam maximizar seus lucros (Martelli & Silva, 2016). Consoante a Receita Federal do Brasil (RFB, 2021), o país detém a mais elevada carga fiscal na América Latina e uma das mais altas globalmente, representando aproximadamente 32,45% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2019 e 31,58% do PIB em 2020 (RFB, 2021). Assim sendo, os tributos se tornaram um fator essencial para a tomada de decisão das empresas e, com isso, muitas delas procuram formas de reduzi-los.

Para isso, tem-se o planejamento tributário, aqui chamado de agressividade fiscal, que pode ser entendido como uma maneira de maximizar os lucros das empresas por meio da análise das leis tributárias, no sentido de aplicá-las de forma vantajosa na contabilização e na estruturação de atividades com tributação favorável. Segundo Tang (2005) e Martinez e Dalfior (2015), a agressividade tributária é entendida como uma forma de planejamento tributário, em que o contribuinte utiliza de vários arranjos legais para diminuir seu custo tributário. Ainda, nesse contexto, de acordo com Alves (2021) e Brilhante e Alves (2020), uma empresa considerada agressiva tributariamente é aquela que se utiliza de muitos incentivos disponibilizados pelo governo e de outros aspectos presentes na legislação tributária e societária, com o intuito de reduzir a carga tributária e, conseqüentemente, aumentar sua liquidez e lucratividade.

No estudo seminal sobre o tema da agressividade tributária, Hanlon & Heitzman (2010) afirmam que ainda não há uma definição universalmente aceita e que não há um conceito terminado para a agressividade tributária. A elisão fiscal (planejamento tributário), está mais ligada a um planejamento fiscal mais agressivo através do uso da forma legal da legislação tributária em vantagem própria, a fim de reduzir os tributos a serem pagos sem que extrapolem os limites legais (Wang et al., 2020). Então, a agressividade fiscal pode ser definida como um conjunto de ações destinadas a reduzir a carga tributária e maximizar os resultados financeiros (Lietz, 2013).

Para o estudo de agressividade fiscal, empregam-se métricas calculadas a partir dos dados contábeis para compreender melhor o cenário nas quais as empresas se enquadram. Dentre as métricas, destacam-se: a ETR (Taxa Efetiva de Tributos), apurada pela soma das despesas com Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) dividida pelo Lucro Antes dos Tributos (LAIR); a BTM (Book-Tax Differences), definida como a diferença entre os lucros contábil e fiscal; a CASHETR (Taxa Efetiva de Pagamento de Tributos), calculada pela divisão do valor total de tributos diretos pagos (IRPJ e CSLL) pelo LAIR.

Tais métricas são empregadas em estudos internacionais (Chen et al., 2010; Hanlon & Heitzman, 2010; Wang et al., 2020) e nacionais (Martinez; Ramalho, 2014; Martinez; Silva, 2017) que investigam o comportamento tributário das organizações. Para esta pesquisa, serão adotadas as taxas de tributos diretos (IRPJ e CSLL) apropriados como despesa e pagos, por serem as mais encontradas na literatura brasileira. A interpretação que se faz é a de que quanto menor a taxa apurada, mais ações de planejamento tributário são empregadas pela empresa. A BTM será desconsiderada porque estudos mostram não ser ela muito apropriada para compreender o nível de agressividade tributária nas organizações, mas sim o gerenciamento de resultados (Magalhães & Ferreira, 2018; Martinez & Leal, 2019).

### 2.2. Estudos anteriores e hipótese de pesquisa

O estudo proposto por Athira e Ramesh (2023) destacou a pandemia da COVID-19 como uma oportunidade crucial para avaliar como as empresas gerenciam seus tributos durante uma crise, considerando as reformas fiscais anteriores. Os autores constataram que as empresas evitaram o pagamento de tributos durante a COVID-19 para enfrentar crises financeiras, como a falta de saldo em caixa. Além disso, o estudo destacou a importância da agressividade fiscal durante eventos extremos, como a pandemia da COVID-19. As descobertas enfatizaram a necessidade da utilização de políticas tributárias no contexto da agressividade fiscal durante a pandemia.

A pesquisa de Ariff et al. (2023) analisou se a crise financeira se relacionava com a agressividade fiscal e com a pandemia de COVID-19. Foi utilizada uma amostra de banco de dados global que compreendeu 38.958 observações anuais da empresa de 32 países para o período 2015–2020. Os resultados mostraram um aumento na agressividade fiscal durante a pandemia em comparação com o período pré-pandêmico, bem como que a pandemia intensifica a relação negativa entre crise financeira e agressividade fiscal.

O estudo de Kobbí-Fakhfakh e Bougacha (2023) analisou o impacto da pandemia de COVID-19 na agressividade fiscal das empresas de capital aberto dos Estados Unidos nos anos de 2019 a 2021. Os resultados apontaram que o surto da COVID-19 desencadeou um aumento da ETR (*Effective Tax Rate*) e uma redução da BTM (*Book-Tax Differences*), ou seja, houve uma redução da agressividade fiscal no período pós-pandêmico. Análises adicionais mostraram

que esse efeito se deu principalmente pela redução das despesas com impostos diferidos. Os autores sugerem que, devido à queda significativa em sua receita durante o período pós-pandêmico e ao fechamento de mercados, o impacto aos negócios foi negativo. Deste estudo, é relevante destacar ainda alguns outros achados secundários: a pandemia não provocou alteração relevante na CASHETR; maior alavancagem financeira sugere maior pagamento de tributos; CASHETR foram menores nas indústrias mais impactadas pela pandemia, como nas companhias aéreas, serviços de energia, dentre outras.

De acordo com Khan e Nawaz (2023), que pesquisaram 175 empresas paquistanesas no período de 2010 a 2021 utilizando-se da ETR e CASHETR, as empresas possuem incentivos para se engajarem em práticas de agressividade fiscal quando os benefícios gerenciais superam os custos, e essas práticas prevalecem quando as empresas enfrentam dificuldades financeiras. A crise financeira da COVID-19 oferece insights significativos sobre se a agressividade fiscal difere de maneira significativa os desafios financeiros pré-COVID-19 e pós-COVID-19. Os resultados demonstraram que as dificuldades financeiras impactaram, com significância estatística, na agressividade fiscal. Além disso, o trabalho concluiu que as empresas se envolveram mais em práticas de agressividade fiscal durante períodos de dificuldades financeiras.

Os estudos brasileiros que investigaram o impacto de crises, como a COVID-19, na agressividade fiscal de empresas são escassos, menos ainda são aqueles que exploraram o impacto por setor. Nascimento (2022) investigou a influência da pandemia de COVID-19 no nível de agressividade fiscal de 326 empresas brasileiras não financeiras listadas na B3 de 2010 a 2021. O resultado da análise de regressão linear múltipla indicou uma relação negativa e significativa entre as métricas de agressividade fiscal – ETR e CASHETR- e a variável que representa o período pós-pandemia de COVID-19. Isso quer dizer que, durante a pandemia (2020 e 2021) o nível de agressividade fiscal das empresas na amostra foi maior do que nos anos anteriores.

Nesta direção, Oliveira e Machado (2023) analisaram o reflexo da pandemia no *tax avoidance* das companhias abertas financeiras e não financeiras da B3, considerando os períodos pré-pandêmico (2019), pandêmico (2020 e 2021) e pós-pandemia (2022). A amostra foi composta por 200 empresas brasileiras listadas na B3, sendo 36 financeiras e 164 não financeiras. O resultado da pesquisa divergiu da realizada por Nascimento (2022), haja vista que as taxas ETR e CASHETR não apresentaram diferenças, estatisticamente significativas, para os três períodos investigados.

Apesar de não pesquisar efetivamente o efeito da COVID-19 nas práticas elisivas, Marques et al. (2022) analisaram a associação entre ambiente de incertezas econômicas e o nível de agressividade tributária de empresas listadas na B3. Tal cenário, pode ser lido como próximo ao da pandemia, face à grande incerteza envolvendo a trajetória econômico das organizações durante e após a COVID-19. Eles constataram, ao analisar dados de 252 organizações do período de 2013 a 2018, que não houve uma associação positiva entre a agressividade tributária e o ambiente de incerteza econômica.

Especificamente aos estudos que, de algum modo, analisaram o impacto de crises na agressividade fiscal de empresas de diferentes setores da B3, destacam-se os seguintes resultados: ETR média de 59 empresas do setor de energia elétrica de 2013 a 2018 foi de 25% (Santos & Oliveira, 2020); associação positiva entre a ETR e variável crise (COVID-19), de 453 empresas, sendo que o teste com regressão quantílica mostrou que a ETR sofreu alteração no período de crise nos quantis 0.25 e 0.75 (Costa Neta & França, 2024).

A maior parte dos estudos anteriores (Athira & Ramesh, 2023; Ariff et al., 2023; Costa Neta & França, 2024; Kobbli-Fakhfakh, 2023; Marques et al. 2022; Nascimento, 2022; Santos & Oliveira, 2020) trouxe que a agressividade tributária é influenciada por vários fatores, como crises econômicas e eventos extraordinários, a exemplo da COVID-19. Assim, com base nos fundamentos apresentados nessa análise prévia de literatura, a pesquisa vai testar a seguinte hipótese: *H1: As empresas do setor de energia elétrica listadas na B3 foram mais agressivas em termos fiscais durante o período da COVID-19.*

Esta hipótese fundamenta-se na premissa de que a crise provocada pela pandemia afetou significativamente o setor de energia elétrica, levando as empresas a adotarem estratégias mais agressivas para reduzirem a incidência de tributos e preservarem sua liquidez. Ao considerar as particularidades do setor, como a diminuição do consumo de energia e as restrições operacionais, é plausível supor, portanto, que as empresas tenham buscado meios para enfrentar esses desafios por meio de estratégias fiscais mais agressivas.

### 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

#### 3.1. Amostra e coleta de dados

Para a realização deste estudo, foram levantadas empresas listadas na B3 no setor de energia elétrica, totalizando-se 63 companhias. Posteriormente, procedeu-se à exclusão das empresas que não dispunham de dados completos para cálculo das variáveis no período compreendido entre 2019 e 2022. Em razão disto, foram excluídas 22 empresas, resultando em uma amostra final composta de 41 companhias.

As informações contábeis foram obtidas dos relatórios financeiros disponíveis na base de dados da Economatica e no site da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Em relação ao período da análise, destacam-se que os anos de 2019 e 2022 foram considerados sem impacto da COVID-19, em que 2019 foi o ano anterior ao aparecimento da COVID-19 e, 2022, como ano de retomada efetiva das atividades econômicas. Enquanto os anos de 2020 e 2021 foram considerados impactados pela COVID-19.

## 3.2. Variáveis e procedimentos de análise

### 3.2.1. Variáveis dependentes

Como variável dependente do trabalho, foi adotada a ETR, apurada pela divisão da soma das despesas com IRPJ e CSLL, correntes e diferidas, pelo LAIR (Martinez & Silva, 2017). O uso desta métrica está em linha com a literatura nacional e internacional (Martinez & Silva, 2017; Martinez & Ramalho, 2014; Alves, 2021; Hanlon & Heitzman, 2010; Marinho et al., 2021). Essa taxa é uma medida inversa de agressividade tributária, pois quanto menor a alíquota efetiva dos tributos, maior será o nível de agressividade que a empresa dispõe (Hanlon & Heitzman, 2010; Costa; Silva, & Klan, 2023)

Adicionalmente, foi utilizada a CASHETR como *proxy* da agressividade tributária. Esta consiste na divisão do valor total pago pela empresa de tributos diretos (IRPJ e CSLL) pelo LAIR. Ela é uma métrica importante para entender o quanto uma empresa despendeu de tributos no período de análise (Alves, 2021).

### 3.2.2. Variável independente de interesse

Como variável independente de interesse foi utilizada uma *dummy* do período pandêmico, sendo 0 para ausência do período pandêmico e 1 para presença dele. A utilização da *dummy* do período pandêmico é uma estratégia crucial no presente estudo sobre o impacto da COVID-19 na agressividade fiscal das empresas do setor de energia elétrica listadas na B3. Essa variável binária possibilita controlar os efeitos específicos da pandemia sobre a ETR e a CASHETR, isolando-os de outras influências.

### 3.2.3. Variáveis independentes de controle

As variáveis independentes de controle são aquelas consideradas potenciais fatores que podem influenciar os resultados da pesquisa, mas não são o foco principal da investigação. Neste estudo, as variáveis independentes de controle adotadas foram aquelas que sobressaíram em pesquisas recentes sobre o tema gestão tributária/agressividade fiscal. Portanto, são variáveis que impactam a agressividade fiscal das empresas, mas não se relacionam diretamente à pandemia de COVID-19 (Martinez & Cerize, 2020).

Na Tabela 1, são apresentadas as variáveis de controle utilizadas, sua descrição e literaturas utilizadas (fonte) para destacá-las.

**Tabela 1 - Variáveis de controle**

Variáveis de controle	Descrição	Fonte
ROA (Retorno sobre ativos)	Lucro operacional da empresa dividido pelo ativo.	(Armstrong et al., 2012; Marinho et al., 2021; Martinez & Cerize, 2020; Martinez & Ramalho, 2014).
LEV (Alavancagem)	Dívida de longo prazo dividida pelo ativo total.	(Martinez & Ramalho, 2014; Marinho et al., 2021; Martinez & Cerize, 2020; Martinez & Martins, 2016).
TAM (Tamanho)	Logaritmo natural do ativo total da empresa.	(Arpini, Rotter & Piccoli, 2020; Bis, Martinez, 2017; Proner et. al, 2021; Martinez, Martins, 2016; Wang et al., 2020 ).

Fonte: Elaboração própria.

Empregou-se o retorno sobre o ativo (ROA) porque ele indica a eficiência operacional da empresa e possui uma relação inversa com a agressividade tributária. Estudos mostram que empresas que apresentam um ROA mais elevado tendem a ser menos agressivas em suas práticas fiscais (Armstrong et al., 2012; Marinho et al., 2021; Martinez & Cerize, 2020; Martinez & Ramalho, 2014). Isso sugere que a geração sólida de lucros em relação aos ativos totais pode reduzir a motivação das empresas de adotarem estratégias tributárias agressivas, uma vez que possuem menos necessidade de recorrerem a vantagens fiscais para otimizarem seu resultado financeiro.

Em relação à alavancagem (LEV), que representa o nível de endividamento da empresa, a literatura tem apontado uma relação positiva com a agressividade tributária. Estudos sugerem que empresas com níveis mais altos de endividamento tendem a adotar práticas tributárias mais agressivas, provavelmente para aproveitarem os benefícios fiscais decorrentes da apropriação de juros sobre a dívida (Martinez & Ramalho, 2014; Marinho et al., 2021; Martinez & Cerize, 2020; Martinez & Martins, 2016).

O tamanho da empresa pode influenciar as práticas fiscais de várias maneiras, não seguindo um padrão claro; portanto, deve ser avaliado considerando os fatores específicos da empresa e seu ambiente tributário/regulatório. Alguns

estudos têm demonstrado que empresas com porte maior podem lidar de uma forma diferente diante da crise financeira (Arpini, Rotter & Piccoli, 2020; Bis & Martinez, 2017; Proner et. al, 2021). Companhias maiores, apesar de estarem mais expostas ao escrutínio público, possuem maiores incentivos e maior poder de influência no processo político. Por isso, espera-se que elas apresentem maiores níveis de agressividade fiscal (Martinez & Martins, 2016; Wang et al., 2020).

### 3.2.4. Técnica de análise de dados

Com o intuito de identificar os efeitos da pandemia na agressividade fiscal das empresas da amostra, foram estabelecidos dois modelos econométricos. As Equações 1 e 2 representam os modelos estimados para as variáveis ETR e CASHETR.

$$ETR_{it} = \beta_0 + \beta_1 * Dummy_{it} + \beta_2 * ROA_{it} + \beta_3 * LEV_{it} + \beta_4 * TAM_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$CASHETR_{it} = \beta_0 + \beta_1 * Dummy_{it} + \beta_2 * ROA_{it} + \beta_3 * LEV_{it} + \beta_4 * TAM_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Nos modelos propostos acima,  $i$  e  $t$  representam a empresa e o ano;  $\beta_0$  representa o intercepto da regressão;  $ETR_{it}$  e  $CASHETR_{it}$  representam a variável dependente da Taxa Efetiva de Tributação e a Taxa Efetiva de Pagamento de Tributos sobre o lucro, respectivamente, da empresa  $i$  no ano  $t$ ;  $\beta_1$  é a variável independente de interesse representada pela *dummy* do período pandêmico, sendo 0 para ausência do período pandêmico e 1 para presença dele;  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  e  $\beta_4$  representam as variáveis independentes de controle, que são os coeficientes determinantes da agressividade tributária, sendo elas o ROA (Retorno sobre ativos), LEV (Alavancagem) e TAM (Tamanho); e  $\varepsilon_{it}$  representa o erro da regressão.

Para testar a hipótese da pesquisa, empregou-se a regressão com dados em painel. Conforme Martinez e Silva (2017) é a abordagem mais apropriada, dado que as informações das empresas selecionadas variam ao longo dos anos. Além disso, em consonância com Martinez e Silva (2017) e Fávero (2013), a escolha da ferramenta estatística para a análise de dados em painel, seja ela relacionada a efeitos fixos ou aleatórios, requer a realização de testes estatísticos. Estes permitem a escolha objetiva do melhor tipo de modelo (*pooled* simples, painel com efeito fixo ou aleatório), além de testar a existência de problemas com multicolinearidade das variáveis quantitativas independentes, heterocedasticidade e autocorrelação. Para isso, o seguinte fluxo de análise foi aplicado: 1) Teste de Chow para identificar se os dados se comportavam como um empilhamento simples ou um painel de dados; 2) Teste de Hausman que analisa se o painel com efeitos aleatórios é a melhor escolha ou não; 3) Teste de Wald modificado para identificação de problemas com heterocedasticidade; 4) Teste Inoue e Solo (2006) para a identificação de problemas de autocorrelação serial; e 5) Teste VIF para análise de problemas de multicolinearidade.

Destaque-se que antes da aplicação dos modelos econométricos (equação 1 e 2) e de seus pressupostos, empregaram-se técnicas de estatística descritiva para análise e identificação de problemas com *outliers*. Analisaram-se as medidas de tendência central (média e mediana) e dispersão dos dados (desvio padrão e coeficiente de variação). Com a identificação desses problemas, aplicou-se a técnica de winsorização às variáveis, estabelecendo-se a probabilidade de 1%. Nesse procedimento, definem-se limites superiores e inferiores por intermédio da probabilidade e esses limites são substituídos pelo maior e menor valor remanescente dos limites estabelecidos. É importante destacar que, embora não se tenha uma regra, geralmente são realizadas winsorizações ao nível de 1%, de 2,5% ou de 10% (Becker, 2015).

## 4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 4.1. Análise descritiva

A análise dos dados teve início com a verificação das estatísticas descritivas das variáveis dependentes para o período não pandêmico e pandêmico. O resultado é exibido na Tabela 2.

Tabela 2 - Estatística descritiva das variáveis dependentes

Variável: CASH_ETR							
Estatísticas	Geral	Período sem COVID	Período com COVID	Anos sem pandemia		Anos com pandemia	
				2019	2022	2020	2021
Média	0,07775	0,096	0,060	0,083	0,109	0,054	0,065
Mediana	0,02340	0,045	0,006	0,042	0,059	0,023	0,003
Desvio Padrão	0,13725	0,168	0,095	0,114	0,211	0,070	0,116
Coef. de Variação	1,76527	1,756	1,590	1,383	1,927	1,284	1,782
Mínimo	0,00000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Máximo	1,08990	1,090	0,410	0,477	1,090	0,213	0,410
N	116	58	58	29	29	29	29

Variável: ETR							
Estatísticas	Geral	Período sem COVID	Período com COVID	Anos sem pandemia		Anos com pandemia	
				2019	2022	2020	2021
Média	0,078	0,083	0,073	0,065	0,101	0,082	0,064
Mediana	0,016	0,025	0,006	0,024	0,036	0,007	0,006
Desvio Padrão	0,153	0,162	0,144	0,100	0,208	0,176	0,106
Coef. de Variação	1,966	1,962	1,979	1,538	2,062	2,144	1,665
Mínimo	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Máximo	1,090	1,090	0,912	0,477	1,090	0,912	0,410
N	116	58	58	29	29	29	29

Fonte: Elaboração própria.

Observa-se na Tabela 2 que a média da variável ETR é de aproximadamente 8,3% no período pandêmico e de aproximadamente 7,3% no período considerado com efeito pandêmico, indicando uma redução de 1%. Além disso, essa variável quando comparada com a variável nominal de 34% sugere a presença de planejamento tributário nas empresas. Os resultados obtidos são semelhantes a outros estudos que também apuraram essa diminuição (Athira & Ramesh, 2023; Ariff et al., 2023; Kobbi-Fakhfakh & Bougacha, 2023; Khan & Nawaz, 2023; Nascimento, 2022).

Verifica-se, também, que a média da variável CASHETR é de 9,6% no período sem efeito pandêmico, e de 6% no período pandêmico, indicando uma redução de 3,6%. Os resultados obtidos demonstram que houve a presença de planejamento tributário para o período pandêmico, assim como mostraram as pesquisas realizadas por Athira e Ramesh (2023), Ariff et al. (2023), Kobbi-Fakhfakh e Bougacha (2023), Khan e Nawaz (2023) e Nascimento (2022).

Os dados da estatística descritiva, em especial para a variável CASHETR, mostram que houve redução da carga tributária das empresas no período mais intenso da COVID-19, conforme se observa no ano de 2020 e que a média e mediana obtidas correspondem à menor carga tributária mensurada (0,054 e 0,023, respectivamente). Assim, há sinais de que as empresas do setor de energia elétrica usaram ferramentas relativas à gestão de tributos, ao diminuírem os pagamentos e apropriações realizados, o que sugere a não rejeição da hipótese estabelecida para o presente estudo.

#### 4.2. Análise dos modelos

Aplicou-se o teste de multicolinearidade para verificar se as variáveis independentes do modelo demonstravam forte correlação entre si. O resultado revelou um VIF médio de 1,01 para as variáveis ROA, LEV e TAM. Como o valor médio ficou abaixo de 10, conclui-se que não há problemas significativos de multicolinearidade. Os p-valores, do teste de Chow, obtidos para as equações 1 e 2 (0,000 e 0,000, respectivamente) indicaram que os dados se comportam como um painel; portanto, é necessário definir o tratamento do efeito, se fixo ou aleatório. Para isto, empregou-se o teste de Hausman, cujos resultados indicaram que o melhor modelo para as duas equações é o painel com efeitos fixos (0,000 e 0,000 para as equações 1 e 2). Os resultados para o teste de Wald indicaram que os modelos estimados para as equações 1 e

2 apresentam problemas de heterocedasticidade, dado que os p-valores obtidos foram 0,000 e 0,000, respectivamente. Enquanto ao se empregar o teste de autocorrelação serial, percebeu-se que os p-valores obtidos para as equações 1 e 2 são superiores a 5% (0,425 e 0,853); logo, não foram detectados problemas de autocorrelação serial.

A Tabela 3 traz os resultados das regressões utilizadas para investigar o efeito da COVID-19 na agressividade fiscal das empresas do setor de energia. Esses resultados permitem testar a hipótese de que essas empresas adotaram práticas elisivas nos anos de 2020 e 2021 (período crítico da COVID-19) mais acentuadas do que nos anos de 2019 e 2022 (período sem efeitos da COVID-19).

**Tabela 3 - Resultado das regressões com as variáveis dependentes ETR e CASHETR**

Variáveis	Painel A - ETR		Painel B - CASHETR	
	Coefficiente	Erro pad. Robusto	Coefficiente	Erro pad. Robusto
COVID	-0,0203736 (0,279)	0,018455	-0,0385349** (0,014)	0,014728
ROA	0,00253** (0,044)	0,001202	0,001803 (0,134)	0,001168
LEV	-0,00948*** (0,000)	0,001045	0,0042976** (0,002)	0,012842
TAM	0,0354077 (0,488)	0,05034	0,042 (0,489)	0,059919
Const	-0,5109822 (0,531)	0,805814	-6214912 (0,513)	0,937916
N obs	114		114	

Fonte: Elaboração própria.

Nota: \*, \*\* e \*\*\* indicam significância a 10%, 5% e 1%, respectivamente.

O resultado da Tabela 3 evidencia que a COVID-19 influenciou, positivamente, a agressividade fiscal das empresas da amostra quando a variável dependente foi a CASHETR. O coeficiente para a variável COVID, que representa a dummy do período pandêmico, quando associado à CASHETR, é -3,85%; isso indica que, mantendo todas as outras variáveis constantes, um aumento está associado a uma diminuição de aproximadamente 0,0385 unidades na variável dependente CASHETR, o que sugere que a variável é estatisticamente significativa. Este achado corrobora a literatura pesquisada (Athira & Ramesh, 2023; Ariff et al., 2023; Kobbi-Fakhfakh & Bougacha, 2023; Khan & Nawaz, 2023; Nascimento, 2022).

Com respeito à variável dependente ETR, o coeficiente para a variável COVID é -2,04%. Isso indica que, mantendo todas as outras variáveis constantes, um aumento de uma unidade em COVID está associado a uma diminuição de aproximadamente 0,00204 unidades na variável dependente ETR; porém, não é estatisticamente significativa na explicação da variabilidade em ETR a um nível de significância de 5%. Em outras palavras, a presença ou ausência da COVID não tem um efeito significativo na ETR. Este resultado não condiz com os estudos de Athira e Ramesh (2023), Khan e Nawaz (2023) e Nascimento (2022), mas é importante destacar que tais estudos tiveram amostras distintas da desta pesquisa, o que pode ser uma explicação plausível para a diferença nos resultados.

Tais achados permitem afirmar que a hipótese estabelecida de que as empresas do setor de energia elétrica listadas na B3 foram mais agressivas em termos fiscais durante o período da COVID-19, não pode ser refutada, uma vez que as evidências mostram aumento na agressividade fiscal das empresas durante a pandemia. Isso está refletido no modelo em que a variável dependente testada foi a CASHETR. Apesar da outra variável dependente não ter confirmado a premissa, os dados descritivos demonstraram que também houve redução do percentual de tributos reconhecidos no período da COVID-19.

Este fato coaduna com o que boa parte dos estudos precedentes concluiu: em períodos de crises, quando empresas passam por diversas dificuldades financeiras, muitas delas utilizam-se de estratégias de agressividade fiscal para atingirem suas metas e necessidades de capital (Khan et al. 2017; Dang & Tran, 2021). Cabe ponderar, porém, que o impacto na taxa de pagamento de tributos, CASHETR, pode ter relação com a diminuição do volume de atividades das empresas, e não somente com práticas de elisão fiscal mais acentuadas. Por isso, novas investigações precisam acontecer para descortinar tal situação. Esta análise apoia-se no fato de que a taxa inerente ao pagamento de tributos parece refletir melhor o cenário investigado do que a outra. Ela retrata com maior precisão as ações financeiras tomadas para o enfrentamento da crise porque é mais sensível em captar às políticas fiscais e estratégias empreendidas pela gestão das organizações na preservação dos recursos financeiros. E o resultado comprova que no período da COVID-19 (anos de 2020 e 2021) houve redução importante dos pagamentos de tributos nas empresas do setor de energia elétrica.

A outra variável, apesar de também ser frequentemente empregada para investigar o grau de agressividade fiscal, traz na sua composição despesas e receitas tributárias que afetarão a carga tributária em períodos futuros; portanto, parece não ser a mais adequada para compreender os efeitos de eventos extraordinários, pela inexpressiva janela de dados para estudo. Este achado, não obstante refutar a hipótese, está em linha com outros estudos realizados (Kobbi-Fakhfakh & Bougacha, 2023; Oliveira & Machado).

A variável ROA, quando associada à CASHETR é 0,18%. Isso indica que, mantendo todas as outras variáveis constantes, um aumento em ROA está associado a um aumento de aproximadamente 0,0018 unidades na variável dependente CASHETR. No entanto, o valor  $p$  é 0,134, o que sugere que ROA não é estatisticamente significativa na explicação da variabilidade em CASHETR a um nível de significância de 5%, não corroborando Nascimento (2022). Contudo, esse estudo pesquisou todas as empresas não financeiras listadas na B3, o que diverge da pesquisa atual que teve somente empresas do setor de energia elétrica. Quando relacionada à variável ETR, o ROA é 0,25%, indicando que, mantendo todas as outras variáveis constantes, um aumento de uma unidade em ROA está associado a um aumento de aproximadamente 0,0025 unidades na variável dependente ETR. Isso sugere que o ROA é estatisticamente significativo na explicação da variabilidade em ETR a um nível de 5%, indo ao encontro de Nascimento (2022) e Ariff et al. (2023).

Ao analisar a variável LEV, relacionando-a com CASHETR, verificou-se um índice de 0,43%, o que significa que mantendo todas as outras variáveis constantes, um aumento em LEV relaciona-se a um aumento de aproximadamente 0,0043 unidades na variável dependente CASHETR. O valor  $z$  associado a esse coeficiente é 3,35, e o valor  $p$  é 0,002, o que indica que essa variável é estatisticamente significativa na explicação da variabilidade em CASHETR. Estes resultados obtidos corroboram com o que foi demonstrado nos estudos propostos por Nascimento (2022) e Ariff et al. (2023). Por outro lado, ao relacioná-la à ETR, o coeficiente de LEV é -0,95%, ao indicar que, mantendo todas as outras variáveis constantes, um aumento de uma unidade em LEV associa-se a uma diminuição de aproximadamente 0,0095 unidades na variável dependente ETR. O valor  $z$  associado a esse coeficiente é -9,07, e o valor  $p$  é 0, o que indica que a variável LEV é estatisticamente significativa na explicação da variabilidade em ETR a um nível de significância de 5%. Este resultado não coaduna com os estudos de Ariff et al. (2023), Athira e Ramesh (2023) e Nascimento (2022), em que os coeficientes obtidos foram positivos.

Ademais, a variável TAM apresentou o coeficiente de 0,42, isto implica dizer que, quanto maior o tamanho, maior o CASHETR. No entanto, o valor  $p$  é 0,489, indicando que TAM não é estatisticamente significativo para explicar a variabilidade da CASHETR; e, quando relacionada com a ETR, a variável TAM também não possui efeito significativo. Estes resultados divergem do estudo proposto por Nascimento (2022), que fez uma relação com todas as empresas não financeiras da B3.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve por objetivo investigar se a COVID-19 impactou a agressividade fiscal das empresas listadas na B3 do setor de energia elétrica. Para isso, foi estabelecida a hipótese de que as empresas daquele setor foram mais agressivas fiscalmente durante o período da COVID-19 (2020 e 2021) em relação aos outros dois períodos (2019 e 2022). Para testar essa hipótese foram aplicados modelos de regressão com dados em painel de efeitos fixos.

Os resultados evidenciaram que a hipótese de pesquisa não pôde ser refutada, uma vez que a variável COVID-19 se mostrou relevante, estatisticamente, no período pandêmico, ao indicar que as empresas foram mais agressivas quando se associou o resultado desta variável com a CASHETR. Em outras palavras, as empresas do setor foram mais agressivas tributariamente no período pandêmico, corroborando com Athira e Ramesh (2023), Ariff et al. (2023), Khan e Nawaz (2023) e Nascimento (2022).

Ressalte-se que na análise da variável ETR não foram encontrados resultados estatisticamente significativos. No entanto, notou-se uma redução na taxa quando comparada ao seu valor nominal, possivelmente devido a estratégias de planejamento tributário adotadas no período, sugerindo um aumento no grau de agressividade fiscal das empresas em questão. Essa conclusão também pode ser extraída ao examinar os resultados da análise estatística descritiva, que revelou uma diminuição na taxa de pagamento de tributos durante o período da pandemia. Essa redução foi significativamente inferior à taxa nominal do IRPJ e da CSLL, que é de 34%, e à taxa apurada em outro estudo no setor, de 22% (Santos & Oliveira, 2020).

O estudo adiciona elementos novos à literatura que investiga o impacto de crises e eventos extraordinários no gerenciamento tributário, cujos trabalhos majoritariamente mostram que as empresas adotam ações de redução de tributos em tempos de crises. Isso, porque se investigou isoladamente um importante setor da B3, que foi bastante afetado pela COVID-19. Os achados mostraram que as empresas recolheram menos tributos no período da pandemia, ao buscar nas estratégias tributárias mecanismos para enfrentar a crise financeira e, de algum modo, melhorar seu desempenho econômico. Como contribuição prática, a pesquisa demonstra aos diferentes usuários da informação contábil, como analistas financeiros e organismos fiscalizadores (Receita Federal do Brasil), que gestores do segmento de energia elétrica empreenderam ações no âmbito tributário no período da crise sanitária para atingirem suas metas.

Ademais, é essencial ressaltar como uma limitação deste estudo a abordagem de apenas um setor, embora este seja de grande relevância para o governo e a sociedade, e que bastante afetado pela COVID-19. Não foram identificados estudos semelhantes que pudessem ser utilizados para comparação de resultados. Nesse contexto, recomenda-se a reali-

zação de novas pesquisas sobre agressividade fiscal em setores diversos e em diferentes países dentro do mesmo setor, a fim de avaliar os impactos no comportamento fiscal das empresas decorrentes da COVID-19 e outros tipos de situações extraordinárias como crises financeiras. Isso proporcionaria uma compreensão mais aprofundada das práticas fiscais em períodos de crise e até que ponto os gestores buscam alternativas mais agressivas para enfrentá-las.

## REFERÊNCIAS

- Alves, C. S. (2021). *Uma revisão da literatura sobre agressividade tributária*. Trabalho de Conclusão de Curso, Universidade de Brasília, Brasília, Distrito Federal, Brasil.
- Andrade, F. D. O., Cordeiro, F. A., & Bressan, V. G. F. (2020). Agressividade Fiscal e seus Efeitos na Rentabilidade das Empresas dos Setores Regulados e Não Regulados listadas na B3. *Anais do USP International Conference in Accounting*, São Paulo, SP, Brasil.
- Ariff, A., et al. (2023). Financial distress and tax avoidance: the moderating effect of the COVID-19 pandemic. *Asian Journal of Accounting*, 8(3), 279-292.
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., & Larcker, D. F. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1), 391-411.
- Arpini, P. C., Ritter, P. C., & Piccoli, M. R. (2020). Influência da agressividade tributária no desempenho das empresas listadas na B3. In *Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, São Paulo* (Vol. 17).
- Athira, A., & Ramesh, V. K. (2023). COVID-19 and corporate tax avoidance: International evidence. *International Business Review*, 32(4), 102143.
- Becker, J. L. (2015). *Estatística básica: Transformando dados em informação*. Porto Alegre: Bookman.
- Bis, C., & Martinez, A. L. (2017). Agressividade Fiscal em Empresas Brasileiras com Controle de Capital Estrangeiro. *Anais da EnANPAD*, São Paulo, SP, Brasil.
- Brilhante, J. W. M., & Alves, M. de A. (2020). Planejamento tributário como ferramenta para maximização de lucros: uma revisão de literatura. *Revista Campo do Saber*, 6(1), 46-58.
- Campos, L. A., & Dantas, J. A. (2022). Múltiplas Faces da Carga e da Agressividade Tributária dos Bancos Brasileiros, a partir de Variações da Effective Tax Rate. *Anais do XVI Congresso ANPCont*, Foz do Iguaçu, PR, Brasil.
- Cassiolato, J. E., et al. (2021). Novas tecnologias digitais, financeirização e pandemia COVID-19: transformações na dinâmica global produtiva, no papel do Estado e impactos sobre o CEIS. *Cadernos do Desenvolvimento*, 16(28), 51-86.
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41-61.
- Correa, J. M., et al. (2021). O impacto da pandemia no setor elétrico. *Revista Mythos*, 15(1).
- Costa, F. C., Silva, J. C. Q., & Klann, R. C. (2023). Relação entre remuneração variável de executivos e agressividade tributária: o papel moderador da cultura nacional. *XVII Congresso Anpcont*, São Paulo, SP.
- Costa Neta, M. I. da, & de França, R. D. (2024). Impacto da crise econômica causada pela pandemia do COVID-19 na effective tax rate de empresas brasileiras. *GCG: revista de globalización, competitividad y gobernabilidad*, 18(2), 35-48.
- Dang, V. C., & Tran, X. H. (2021). The impact of financial distress on tax avoidance: An empirical analysis of the Vietnamese listed companies. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1953678.
- David, F. M. (2021). *O impacto da pandemia de COVID-19 em pequenas e médias empresas no Rio de Janeiro*. Dissertação de mestrado, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- Dias, J. A. A., et al. (2020). Reflexões sobre distanciamento, isolamento social e quarentena como medidas preventivas da COVID-19. *Revista De Enfermagem Do Centro-Oeste Mineiro*, 10.
- Empresa de Pesquisa Energética*. (2020). Balanço COVID-19 - Impactos nos mercados de energia no Brasil: 1º semestre de 2020. <https://www.epe.gov.br/pt/publicacoes-dados-abertos/publicacoes/balanco-COVID-19-impactos-nos-mercados-de-energia-no-brasil-1-semester-de-2020>
- Fávero, L. P. L. (2013). *Dados em painel em contabilidade e finanças: Teoria e aplicação*. *Brazilian Business Review*, 10 (1), 131-156.
- Gullo, M. C. R. (2020). A economia na pandemia COVID-19: algumas considerações. *Rosa dos Ventos*, 12(3).
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 127-178.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE]*. (2021). PIB cai 4,1% em 2020 e fecha o ano em R\$ 7,4 trilhões. Agência de Notícias IBGE. <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/30165-pib-cai-4-1-em-2020-e-fecha-o-ano-em-r-7-4-trilhoes#:~:text=Em%202020%2C%20tendo%20em%20vista,s%C3%A9rie%20hist%C3%B3rica%2C%20iniciada%20em%201996>
- Inoue, A., & Solon G. (2006) A Portmanteau test for serially correlated errors in fixed effects models. *Econometric Theory* 22: 835-851.
- Khan, M., Srinivasan, S. & Tan, L. (2017). Institutional Ownership And Corporate Tax Avoidance: New Evidence. *The Accounting Review*, 92 (2), 101-122.
- Khan, M. T., & Nawaz, F. (2023). Analysis of the effect of Financial Distress on Tax avoidance during the COVID-19 Financial

Crisis: Evidence from Pakistan. *Review of Applied Management and Social Sciences*, 6(1), 45-62.

Kobbi-Fakhfakh, S., & Bougacha, F. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on corporate tax avoidance: evidence from S&P 500 firms. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 21(4), 847-866.

Lietz, G. M. (2013). *Tax Avoidance vs. Tax Aggressiveness: A Unifying Conceptual Framework* (SSRN Scholarly Paper 2363828). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2363828>

Manguelly, E. L. L., et al. (2023). Um Estudo Sobre Os Incentivos Federais No Período Da Pandemia De COVID-19. *GeSec: Revista De Gestão e Secretariado*, 14(1), 1225-1242.

Magalhães, R. A., & Ferreira, L. F. (2018). Relação entre o gerenciamento tributário e a evidenciação de passivos contingentes tributários em empresas listadas no Novo Mercado da [B] 3. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 8(2), 82-100.

Marinho, L. L. da S., Almeida, L. M. R. de, & Machado, L. de S. (2022). A influência da qualidade de auditoria na tax avoidance de empresas brasileiras listadas na B3. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 14(1), 115-132.

Marinho, L. L. da S., Carmo, C. H. S. do, & Machado, L. de S. (2021). Agressividade Fiscal e Investimentos de Capital em Empresas Brasileiras do Setor de Bens Industriais Listadas na B3. *Anais do 21º USP International Conference in Accounting*, São Paulo, SP, Brasil.

Marques, V. A., et al. (2022). Incerteza econômica e nível de agressividade tributária das empresas listadas na B3. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 16(1).

Martelli, F. P., & Silva, A. de B. (2016). Influência da carga tributária sobre o crescimento das organizações. *Revista Faculdades do Saber*, 1(01), 7-16.

Martinez, A. L., & Cerize, N. M. F. (2020). A influência da estrutura de controle na agressividade tributária corporativa. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 39(2), 153-165.

Martinez, A. L., & Silva, R. F. da. (2017). Agressividade fiscal e o custo de capital de terceiros no Brasil. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 7(1), 240-251.

Martinez, A. L., & Dalfior, M. D. (2015). Agressividade fiscal entre companhias controladoras e controladas. *Revista da Receita Federal: estudos tributários e aduaneiros*, 2(1), 344-362.

Martinez, A. L., & Leal, L. V. (2019). Conformidade contábil-fiscal e gerenciamento de resultados contábeis no Brasil. *RACE-Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 18(1), 9-30.

Martinez, A. L., & Martins, V. A. M. (2016). Alavancagem Financeira e Agressividade Fiscal no Brasil. *Revista de Contabilidade da UFBA*, 10(3), 5-22.

Martinez, A. L. & Ramalho, G. C. (2014). Family Firms and Tax Aggressiveness in Brazil. *International Business Research*, 7(3), 129-136.

Moraes, F. A., et al. (2023). *Desempenho das respostas adotadas no combate à pandemia de COVID-19: um comparativo dos determinantes sociopolíticos e macroeconômicos da China e dos EUA*. Dissertação de mestrado, Universidade Federal do Maranhão, Maranhão, MA, Brasil.

Nascimento, D. D. M. (2022). *Impacto da Pandemia do COVID-19 no nível de agressividade fiscal das empresas brasileiras*. Trabalho de Conclusão de Curso, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, RN, Brasil.

Nicola, M. et al. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International journal of surgery*, 78, 185-193.

Oliveira, V. H., & Machado, L. S. (2023, setembro). Efeitos da pandemia da COVID-19 no tax avoidance das empresas financeiras e não financeiras listadas na b3. *Anais do 13º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças*. Florianópolis, SC.

Proner, C. et al. (2021). Influência da Governança Corporativa na Agressividade Tributária em Empresas Listadas na B3. *Anais do XVIII Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade*, São Paulo, SP, Brasil.

Receita Federal do Brasil [RFB]. (2021). Carga Tributária no Brasil 2020: Análise por Tributo e Bases de Incidência. <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos/carga-tributaria/carga-tributaria-no-brasil-2020/view>

Sampaio, T. D. S. (2022). *O equilíbrio econômico-financeiro das distribuidoras de energia elétrica na pandemia da COVID-19: efeitos no setor elétrico e atos regulatórios*. Trabalho de conclusão de curso. Universidade Federal do Pampa, São Borja, RS, Brasil.

Santos, D. G. dos, & Oliveira, A. S. de. (2020). Agressividade fiscal e a lucratividade nas empresas do setor de energia elétrica do Brasil. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 19, 1-18, e3044.

Tang, T. Y. H. (2005). Book-Tax Differences, a Proxy for Earnings Management and Tax Management - Empirical Evidence from China. *Social Science Research Network*, 10.

Xavier, O. C., et al. (2022). Identificação de evasão fiscal utilizando dados abertos e inteligência artificial. *Revista de Administração Pública*, 56(3), 426-440.

Wang, F., Xu, S., Sun, J., & Cullinan, C. P. (2020). Corporate Tax Avoidance: A Literature Review and Research Agenda. *Journal of Economic Surveys*, 34(4), 793-811.

# RODÍZIO DE AUDITORIA INDEPENDENTE E GERENCIAMENTO DE RESULTADOS: UMA ANÁLISE DO SETOR AGROPECUÁRIO BRASILEIRO

## INDEPENDENT AUDIT ROTATION AND EARNINGS MANAGEMENT: AN ANALYSIS OF THE BRAZILIAN AGRICULTURAL SECTOR

O artigo foi aprovado e apresentado no XVII Congresso ANPCONT, realizado de 29/11 a 01/12 de 2023, em São Paulo (SP)

### RESUMO

O objetivo do presente estudo consiste em verificar como o gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário é afetado pelo rodízio de auditoria independente. Para tanto, realizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem quantitativa. A amostra da pesquisa compreendeu as companhias brasileiras listadas na B3 do setor agropecuário no período de 2012 a 2022. Utilizou-se de regressão de dados em painel com o modelo de Pae (2005) para estimação dos *accruals*. Os resultados encontrados evidenciaram que as variáveis de FCO (Fluxo de Caixa Operacional) foram significativas a 99%, o que permite afirmar que estas impactam o gerenciamento de resultados da amostra no período analisado. De mesmo modo, ao se analisar a variável AT (*Accruals* Totais), apresentou-se um valor médio alto (11,20), sinalizando a ocorrência de maiores incidências da prática de gerenciamento de resultados, pontualmente, em alguns anos. Ao se examinar se o tipo de rodízio influencia o nível de gerenciamento de resultados, o resultado mostrou que, quando a troca é voluntária, o gerenciamento de resultado é (2,09) maior. Ademais, ao testar se a substituição do auditor independente para uma empresa *Big-Four* influencia o nível de gerenciamento de resultados, verificou-se que as trocas de *Big-Four*/Não *Big-Four* e Não *Big-Four*/*Big-Four* não obtiveram amostra suficiente para se calcular a significância do estudo, mostrando que, no setor agropecuário, isso é menos comum de acontecer. Ainda sim, é possível observar que as trocas de não *Big-Four* para não *Big-Four* possuem um gerenciamento de resultado menor comparado com as demais.

**Palavras-chave:** firma de auditoria, fluxo de caixa operacional; rodízio de auditoria; gerenciamento de resultados.

### ABSTRACT

This study aimed to verify how the earnings management of companies in the agricultural sector is affected by the rotation of independent auditors. A descriptive study with a quantitative approach was carried out. The research sample comprised Brazilian companies listed on B3 in the agricultural sector from 2012 to 2022. Panel data regression with the Pae (2005) model was used to estimate the *accruals*. The results showed that the FCO (Operating Cash Flow) variables were significant at 99%, which allows us to affirm that they impact the sample's earnings management in the period analyzed. Similarly, when analyzing the variable AT (Total *Accruals*), there was a high average value (11.20), indicating higher incidences of earnings management in some years. When examining whether the type of rotation influences the level of earnings management, the result showed that when the exchange is voluntary, earnings management is (2.09) higher. In addition, when testing whether the replacement of the independent auditor for a *Big-Four* company influences the level of earnings management, it was found that changes of *Big-Four*/Non-*Big-Four* and Non-*Big-Four*/*Big-Four* did not have a sufficient sample to calculate the significance of the study, showing that this is less common in the agricultural sector. Even so, it can be seen that the exchanges of Non-*Big-Four* to Non-*Big-Four* have lower earnings management than the others.

**Keywords:** audit firm, operating cash flow; audit rotation; earnings management.

### Daniel Eduardo de Oliveira

Doutorando em Economia aplicada (Esalq/USP). Mestre em Controladoria e contabilidade (UFMG). Especialista em Gestão financeira. Especialista em Contabilidade no Agronegócio. Pesquisador de grãos no CEPEA (Esalq/USP). E-mail: [daniel@contadordocampo.com.br](mailto:daniel@contadordocampo.com.br). ORCID iD: <https://orcid.org/0009-0001-0936-9096>

### Michele Cristina Bueno de Sena Tomaz

Bacharel em Ciências Contábeis – Unicentro Newton Paiva. Pós-graduada em Gestão e Controladoria – Unicentro Newton Paiva. MBA em gestão contábil e tributária - Faculdade Novos Horizontes. Mestranda em Contabilidade e Controladoria pela UFMG. E-mail: [tchelesena@hotmail.com](mailto:tchelesena@hotmail.com) Orcid: <https://orcid.org/0009-0000-0002-4511-7208>

### Laura Edith Taboada Pinheiro

Doutora em Contabilidade e Finanças pela Universidad de Zaragoza. Professora do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: [ltaboada@face.ufmg.br](mailto:ltaboada@face.ufmg.br) Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-4511-7208>

### Juliano Lima Pinheiro

Doutor em Contabilidade e Finanças pela Universidad de Zaragoza. Professor do Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). E-mail: [julianopinheiro@face.ufmg.br](mailto:julianopinheiro@face.ufmg.br). Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0715-2237>

### José Roberto de Souza Francisco

Professor Associado do Departamento de Ciências Contábeis e Controladoria Finanças da UFMG. Professor Efetivo do Mestrado/Doutorado em Ciências Contábeis do CEPCON/FACE/UFMG. Doutor em Finanças, CEPEAD/UFMG (2014). Mestrado Profissional em Administração pela FEAD-MINAS Centro de Gestão Empreendedora (2006). Membro do GET-CRC/MG (Grupo de Estudos Técnicos de Normas Contábeis do Conselho Regional de Contabilidade de Minas Gerais). E-mail: [jroberto@face.ufmg.br](mailto:jroberto@face.ufmg.br) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1880-5304>

## 1. INTRODUÇÃO

O Brasil é internacionalmente conhecido por sua grande capacidade de produção no setor agropecuário. Segundo o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), em nota divulgada em fevereiro de 2023, a balança comercial do agronegócio iniciou o ano com superavit de US\$ 8,69 bilhões. Tal valor foi muito acima do superavit de US\$ 2,61 bilhões da balança comercial total (Kreter et al., 2023), sendo que o novo recorde se deve ao aumento de 16,4% comparado a janeiro de 2022.

Além disso, o Brasil é o terceiro maior exportador mundial de milho, atrás somente dos Estados Unidos e da Argentina, e, no que tange à cultura de café, a safra brasileira teve recorde em 2022, segundo o boletim de acompanhamento da safra brasileira (Conab, 2023). Outro ponto é que o Brasil é o maior produtor e exportador de soja no mundo, ocupando 50% do comércio mundial (Embrapa, 2021). Entretanto, as empresas do setor frequentemente necessitam utilizar capital de terceiros para financiar o potencial crescimento produtivo. Com a abertura de capital para a captação de recursos de terceiros, surgem, de maneira mais rotineira, a figura dos stakeholders e, com isso, a necessidade da geração de maior confiabilidade, sobretudo no que se refere ao acesso à informação confiável.

Nesse contexto, a auditoria independente pode exercer influência significativa nas empresas de capital aberto, visto que, cada dia mais, essas empresas estão inseridas em um ambiente que exige transparência e confiabilidade nos relatórios financeiros publicados ordinariamente (Pereira & Vilaschi, 2006; Martins, Oliveira, Niyama & Diniz, 2014). Isso acontece porque se trata de ferramentas fundamentais no processo decisório dos investidores, constituindo-se principal fonte de informação da saúde financeira e planejamento estratégico das organizações empresariais (Paulo, 2007).

Contudo, salientam Hendriksen e Van Breda (1992) que os lucros (ou prejuízos) podem ser medidas parcialmente distorcidas diante de escolhas contábeis arbitrárias dos gestores, trazendo consigo um potencial risco aos investidores. Quando essas decisões são feitas de maneira discricionária e no âmbito dos princípios contábeis, apropriando-se, porém, de deficiências contratuais, das racionalidades limitadas dos grupos de interesse ou da assimetria de informação no mercado, dá-se o nome de gerenciamento de resultados (El Diri, 2018).

Esse termo foi definido por Healy e Wahlen (1999) como o fenômeno da manipulação dos resultados acerca do desempenho econômico da empresa por parte dos gestores mediante escolhas contábeis. Ocorre que os *accruals* (parcela não financeira do resultado), embora tenham o propósito de registrar o efetivo lucro ou prejuízo econômico das entidades, também são passíveis de utilização para fins arbitrários pelos gestores, tornando-se, em seu elemento discricionário, uma *proxy* de gerenciamento de resultados (Martinez, 2008).

Ou seja, esse gerenciamento de resultados pode ocorrer por meio de tratamentos contábeis diferenciados ou decisões econômicas capazes de influenciar os fluxos de caixa, os investimentos ou a produção da entidade (El Diri, 2018). Essas ações buscam manipular as informações divulgadas nos relatórios e, conseqüentemente, a interpretação dos grupos de interesse. Diante disso, a auditoria independente se torna um dos mecanismos pelo qual os acionistas podem monitorar as decisões e ações empresariais. O fato de ela ser responsável pela verificação da exatidão e fidedignidade dos dados contidos nas demonstrações contábeis dá credibilidade às informações (Ribeiro & Coelho, 2018).

No contexto da auditoria das práticas de governança corporativa e tratamento dos stakeholders, é destacado por Law (2011) que se busca o atendimento das exigências de todos os interessados, maximizando, dessa forma, os interesses de ambas as partes. Além disso, é evidenciada a necessidade de melhoria e criação de valor por meio de divulgação oportuna e periódica dos riscos envolvidos e das práticas exploradas para minimizar os riscos, atendendo os interessados.

Sendo assim, a transparência é um dos princípios básicos da governança corporativa e na mitigação da assimetria de informações nas empresas, além de se revelar como condição necessária para o gerenciamento de resultados, nos termos do que apontam Consoni, Colauto e de Lima (2017) e Schipper (1989). Por causa disso, Bortolon, Neto e Santos (2013) reconhecem na auditoria independente um dos mecanismos possíveis para aumentar a transparência na relação gestor-investidor, admitindo-se que, segundo esses autores, a finalidade da auditoria independente “é, através de uma averiguação imparcial e com reconhecida capacidade técnica, avaliar as demonstrações financeiras” (Bortolon, Neto & Santos, 2013, p. 28).

Nesse contexto, a relação entre governança e os stakeholders está na busca em desenvolver sistemas de governança com o intuito de minimizar as preocupações e os desafios deles. De acordo com o que frisa McGahan (2021), algumas questões sobre a função dos sistemas de governança são estudadas em diferentes correntes, como governança comparativa, adaptação da governança e mecanismos de governança (McGahan, 2021).

Portanto, reconhece-se a importância da auditoria na governança corporativa, o gerenciamento de resultados e o setor agropecuário. Nessa direção, surge, então, para esta pesquisa, o seguinte problema de pesquisa: **o uso do gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário é impactado pelo rodízio de auditoria independente?**

A partir desse problema, tem-se como objetivo geral investigar se a substituição do auditor independente impacta, de alguma maneira, o gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário listadas na B3 entre os anos de 2012 e 2022. Os objetivos específicos são analisar se os dados relacionados ao gerenciamento de resultados são divergentes quando houve rodízio voluntário ou obrigatório do auditor independente; e se existem diferenças entre os níveis observados de gerenciamento de resultados quando houve substituição do auditor independente por empresas tidas por *Big-Four* (Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG e Pricewaterhouse Coopers) ou não.

Esta pesquisa contribui para a discussão dos impactos no gerenciamento de resultados mediante a necessidade de firmas e de sócios de auditoria realizarem o rodízio do auditor em até cinco anos, como estabelecido pela legislação. Com isso, o presente trabalho pretende contribuir com a evidência de como o rodízio e a troca por empresas tidas como *Big-Four* ou *Não Big-Four* impactam o gerenciamento de resultados em empresas do agronegócio brasileiro. Isso acontece porque cada vez mais as empresas desse setor têm buscado maior transparência no mercado de capitais, por diversas vezes adotando um conjunto de procedimentos de gestão amplamente discutido na atualidade. Sendo assim, o rodízio de auditoria e o tamanho da empresa de auditoria pode ser considerado uma sinalização ao mercado, por considerar que a auditoria independente representa uma ferramenta que possibilita maior otimização na geração de informações confiáveis aos usuários externos das informações financeiras.

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 Governança Corporativa

A governança corporativa é um tema discutido e percebido mundialmente, tendo em vista sua importância na gestão e contribuição para tomadas de decisões. Essa expressão, segundo Chagas (2007), surgiu da expressão inglesa *Corporate Governance*, representando a forma pela qual os acionistas administram sua empresa. Em face disso, segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC, 2015), a governança corporativa é definida como um sistema que direciona, monitora e incentiva as empresas e outras organizações, abrangendo as relações entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e demais partes interessadas. Além disso, as boas práticas de governança visam preservar e otimizar o valor econômico de longo prazo, facilitar o acesso a recursos e promover a qualidade da gestão, a longevidade das organizações e o bem comum.

Aprofundando na literatura da governança corporativa, Aguiar (2002) apresenta duas figuras contidas na governança corporativa, o principal e o agente. O principal é representado pelo investidor ou acionista ou credor, aqueles interessados de forma geral no melhor desempenho da empresa, conhecidos também como *stakeholders*. Já os agentes são aqueles representados por administradores que, podem ou não, atuarem em benefícios e interesses dos *stakeholders*, gerando o chamado conflitos de agência. Tal conceituação se faz necessária para se compreender e identificar a importância da governança como agente influente nesse contexto.

Diante do exposto, a governança corporativa está diretamente ligada à gestão e administração das empresas, gerando, assim, uma questão, a Teoria da Agência. Jensen e Meckling (1976) pontuam que a Teoria da Agência identifica os problemas inerentes ao fato de o investidor não estar ligado à gestão direta da empresa. Com isso, surge a questão da assimetria informacional entre o investidor e a gestão, mas que, por meio da transparência, busca ser minimizada, sendo esse um dos princípios básicos da governança corporativa (IBGC, 2015). Assim, ficam claros o poder de influência, a possibilidade de assimetria informacional e ainda o gerenciamento de resultados, por parte do agente responsável pela gestão.

Portanto, a assimetria informacional pode ser caracterizada como informações incompletas entre as partes. Milgron e Roberts (1992) asseveram que a assimetria informacional é uma situação em que uma das partes da transação não possui toda a informação necessária para constatar se os termos do contrato que está sendo proposto são reciprocamente admissíveis e serão cumpridos. Dito isso, reforçam-se a importância e necessidade de submissão à auditoria independente com a finalidade de assegurar confiabilidade necessária aos investidores.

Nesse panorama, a auditoria independente é fundamental para garantir a confiabilidade das informações fruto da gestão das empresas por meio dos demonstrativos financeiros objeto de informações para tomada de decisão dos investidores e interessados *stakeholders*. Assim, tornam-se necessários mecanismos de controle que auxiliem o alinhamento de interesses entre agentes internos e externos.

Entretanto, a governança corporativa também pode afetar consideravelmente tanto a capacidade do auditor de identificar distorções gerenciais quanto o resultado das negociações entre auditor e cliente sobre ajustes de auditoria (Keune & Johnstone 2012). Tais fatos devem ser objeto de análise da maturidade e conhecimento do auditor independente, tendo em vista que estudos anteriores demonstram que a governança foca nos controles e interesses por parte dos *stakeholders*.

Bortolon et al. (2013) trouxeram ainda alguns procedimentos internos de governança que podem afetar a independência e os custos dos serviços de auditoria como a atuação dos conselhos de administração e comitês de auditoria. Nessa visão, a literatura pode se dividir em aquela que investiga os determinantes dos custos de auditoria e aquela que verifica os riscos e efeitos da perda da independência do auditor externo. Nesse sentido, surge a questão do tempo do mandato da auditoria e seu rodízio conforme disposto na Instrução n.º 308 (CVM308/99).

No que concerne aos serviços prestados por firma de auditoria e à influência da governança corporativa, Myers et al. (2003) retratam que a firma de auditoria pode conduzir uma auditoria de forma eficaz e eficiente ao longo dos períodos de contratação bem como possui experiência e competência de negócios do cliente adquiridas pelos auditores ao longo de um período. Ademais, há possibilidade de os auditores limitarem o nível de acréscimos discricionários indicado pela administração quando o mandato da auditoria é estendido.

## 2.2 Rodízio de Auditoria

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) publicou, em 14 de maio de 1999, a Instrução n.º 308 (CVM308), a qual dispõe sobre o registro e o exercício da atividade de auditoria independente no âmbito do mercado de valores mobiliários. Nessa instrução, ficou estabelecido que o auditor independente não poderá prestar serviços para um mesmo cliente por prazo superior a cinco anos consecutivos, contados a partir da data da instrução, não podendo ser recontratado o auditor substituído em prazo inferior a três anos de sua substituição. Foi instituído nesse ato o que passou a se chamar coloquialmente de rodízio dos auditores. Para Oliveira e Santos (2007), o objetivo da adoção do rodízio foi atenuar a falta de credibilidade no mercado financeiro face à descontinuidade das instituições financeiras e aos prejuízos gerados por estas aos seus correntistas.

Segundo Formigoni, Pompa, Soares e Paulo (2008), há dois tipos de rodízio de auditoria, como o rodízio de firmas de auditoria e o rodízio de auditores. O primeiro consiste na ruptura comercial que há entre a firma de auditoria e o cliente; já o segundo se refere à substituição dos profissionais que desenvolvem as atividades da auditoria, sem que haja ruptura comercial com a firma de auditoria propriamente dita e o cliente.

Além do rodízio compulsório, existe o rodízio voluntário em que, por algum motivo, a firma de auditoria é substituída por outra no prazo de 5 anos. Sprenger, Silvestre & Laureano (2016) mencionam que empresas que recebem relatório de auditoria modificado são mais propensas a substituírem seus auditores independentes e concluíram que as empresas chamadas *Big-Four* estão menos vulneráveis ao rodízio voluntário.

A rotatividade tornou-se um assunto muito estudado na literatura, à medida que influencia de alguma forma no relacionamento dos auditores com seus clientes, bem como em todo o mercado das empresas de auditoria, questionando-se, dessa forma, sua efetividade (Quevedo & Pinto, 2014). Além disso, a obrigatoriedade do rodízio de auditoria não é unanimidade no mundo, visto que há discussão se tal prática realmente maximiza a independência e a qualidade da auditoria externa. Oliveira e Santos (2007) apresentaram um quadro com os aspectos positivos e negativos do rodízio de auditoria independente, com base em estudos brasileiros e internacionais, conforme figura 1.

**Figura 1 - Aspectos positivos e negativos do rodízio de auditoria independente**

Aspectos positivos	Aspectos negativos
<p>a. Socializa o conhecimento técnico pois quebra o monopólio do conhecimento e da prática de auditoria em determinado segmento;</p> <p>b. Satisfaz o público com a quebra de relacionamento de longo prazo, conferindo a determinados usuários de demonstrações contábeis uma percepção de maior independência;</p> <p>c. Muda o perfil do auditor nas empresas submetidas ao rodízio. Um perfil mais técnico do auditor é privilegiado em detrimento do perfil comercial e gerador de novos trabalhos;</p> <p>d. Requer maior atenção do auditor pelo processo frequente de troca pela exposição de seus papéis de trabalho a outros auditores, sucessores ou revisores;</p> <p>e. Focaliza a atenção do auditor no acionista, e não na administração;</p> <p>f. Muda a metodologia de auditoria com foco concentrado nos procedimentos obrigatórios e maior objetividade na alocação no foco dos testes de auditoria;</p> <p>g. Atenua a falta de fiscalização do Estado, pois a possibilidade de o auditor sucessor ter acesso aos papéis de trabalhos referentes ao processo de auditoria das demonstrações contábeis das empresas pode ser considerada uma forma de fiscalização adicional, que deveria estar sendo feita pelo Estado.</p>	<p>a. Não mantém o conhecimento acumulado da firma de auditoria que tem feito os trabalhos. O foco dos trabalhos do novo auditor pode não ser direcionado para áreas de risco;</p> <p>b. Desestabiliza a relação econômica entre as partes. No primeiro ano de trabalho, é realizado um investimento considerável pelas firmas na expectativa de ser recuperado em anos subsequentes por trabalhos mais eficientes e mais bem planejados;</p> <p>c. Há redução dos investimentos em especialização dos auditores, pois as firmas não alocariam recursos na formação técnica, sem a certeza de que a interrupção do relacionamento ocorreria por circunstâncias normais, e não por decisão regulatória;</p> <p>d. A governança corporativa é afetada, pois liberdade de escolha estaria sendo impactada em sua essência;</p> <p>e. Desequilibra o mercado das firmas pois a busca pela recomposição de carteiras de clientes seria estruturada de forma inadequada, sem respeitar as condições normais de mercado;</p> <p>f. A carreira em auditoria seria dificultada, pois a perda desses clientes pode propiciar até mesmo a interrupção da prática de auditoria de firmas.</p>

Fonte: Oliveira e Santos (2007, p. 95).

No entanto, é importante salientar que os estudos envolvendo o rodízio de auditoria independente possuem vertentes diferentes. A investigação de Dopuch, King & Schwartz (2001), que compara regimes de rodízio obrigatórios com regimes de rodízio facultativos, encontrou evidências de que aqueles que exigem o rodízio reduzem a disposição do auditor em emitir opiniões com viés favorável. Contrapondo esse estudo mencionado de 2001, Johnson, Khurana & Reynolds

(2002) demonstraram que a qualidade dos resultados cai quando os auditores estão há menos de 3 anos auditando uma empresa. Já Myers, Myers & Omer (2003) encontraram evidências de que a rotatividade voluntária produz mais opiniões com viés favorável do que a rotatividade obrigatória.

No Brasil, não é diferente, visto que Azevedo e Da Costa (2012) evidenciaram que a troca da firma de auditoria não impacta o nível do gerenciamento de resultados. Por outro lado, Silvestre, Costa e Kronbauer (2018) encontraram indícios de que o rodízio de auditores reduz o volume de *accruals* discricionários e, portanto, melhora a qualidade dos resultados. Esses achados mostram que as pesquisas ainda não estão estabilizadas quanto aos resultados e indicam que mais estudos, envolvendo outras variáveis, devem ser feitos para identificar com precisão essa relação.

### 2.3 Gerenciamento de resultados

O gerenciamento de resultado constitui uma ferramenta que interessa a todos os *stakeholders* das empresas, o que explica a constante evolução das pesquisas em contabilidade nos últimos anos. Bispo e Lamounier (2011) apontam que os investidores e demais participantes do mercado de capitais estão interessados em averiguar o quanto os resultados das empresas são manipulados, uma vez que tais achados são determinantes para a tomada de uma série de decisões, incluindo a compra de ações ou sua respectiva venda.

Schipper (1989) conceitua gerenciamento de resultados como uma intervenção intencional no processo de elaboração dos relatórios financeiros, com a intenção de obter algum ganho privado. Para Healy e Wahlen (1999), o gerenciamento de resultados ocorre quando os gerentes usam o julgamento para modificar o entendimento de algumas das partes interessadas no desempenho econômico da empresa ou para influenciar resultados contratuais que dependem de números contábeis.

Nessa direção, é importante ressaltar que a prática de gerenciamento não se configura fraude contábil. Ou seja, o gestor opera dentro dos limites do que prescreve a legislação; entretanto, nos pontos em que as normas facultam discricionariedade ao gerente, este realiza suas escolhas não em função do que dita a realidade, mas em função de outros incentivos (Martinez, 2001). Sendo assim, nem sempre o gerenciamento de resultado é prejudicial aos *stakeholders*, como quando os administradores se utilizam da discricionariedade gerencial para sinalizar aos grupos de interesse suas expectativas quanto aos futuros fluxos de caixa da empresa. Em geral, o foco das pesquisas empíricas a respeito do gerenciamento de resultados está concentrado nos *accruals* discricionários (Martinez, 2013).

Os *accruals* nascem da aplicação do regime de competência quando há um descasamento entre a entrada ou saída em caixa e o reconhecimento contábil de uma transação (Ronen & Yaari, 2008). Ou seja, não há *accrual* quando o reconhecimento contábil de uma transação ocorre no mesmo momento da sua entrada ou saída em caixa. Por isso, *accruals* não ocorrem no regime de caixa e são uma consequência natural do regime de competência.

Nessa visão, quando a administração se utiliza da discricionariedade para gerenciar o *accrual* e, conseqüentemente, o resultado, dá-se o nome de *accrual* discricionário. Um *accrual* que ocorre naturalmente, sem a interferência da administração, é chamado de *accrual* não discricionário (Ronen & Yaari, 2008). Além disso, os *accruals* possuem as características de serem estimativas dotadas de representatividade material para os resultados e podem ser manipulados legalmente no âmbito dos princípios contábeis (Ronen & Yaari, 2008). Dessa forma, *accruals* específicos oferecem uma oportunidade única para detectar gerenciamento de resultados.

Seguindo essas definições, o comitê de auditoria tem por finalidade monitorar a discricionariedade financeira dos gestores, como forma de garantir a credibilidade das demonstrações financeiras, proteger os interesses dos acionistas e melhorar a qualidade da informação contábil reportada (Davidson, Goodwin-Stewart & Kent, 2005). Em estudo, os autores validam que a eficiência desse comitê está associada ao grau de independência dos seus membros. Assim, a eficiência do comitê de auditoria ao supervisionar as atividades dos gestores para melhorar a qualidade da informação contábil está associada ao grau de independência dos membros desse colegiado (Sultana, Singh & Van Der Zahn, 2015).

Cunha, Hillesheim, Faveri e Rodrigues (2014), em uma análise com 415 empresas listadas na BM&FBovespa nos exercícios de 2010 e 2011, constataram que o tamanho do comitê de auditoria e a independência dos seus membros não influenciam o nível dos *accruals* discricionários. Segundo DeAngelo (1981), a escolha de uma empresa de auditoria de maior porte garante mais qualidade à auditoria, já que as grandes empresas detêm mais recursos e mais expertise para detectar práticas de gerenciamento de resultados que reduzem a qualidade da informação reportada aos usuários externos.

### 2.4 Estudos anteriores e formulação de hipóteses

Estudos anteriores têm se dedicado a identificar o nível de gerenciamento de resultados nas companhias abertas após a substituição do auditor independente e a verificar a qualidade das auditorias durante o rodízio das firmas de auditoria. Na figura 2 abaixo, apresentam-se as pesquisas internacionais mais recentes.

Figura 2 - Estudos anteriores

Autor/Título	Método	Resultados
Lennox, CS, Wu, X., & Zhang, T. (2014). Does Mandatory Rotation of Audit Partners Improve Audit Quality?	Método Logístico Dados em Painel Testes multivariados Modelo de Regressão	Os resultados sugerem que o rodízio obrigatório de sócios responsáveis pelo trabalho resulta em auditorias de maior qualidade nos anos imediatamente próximos ao rodízio. Foi encontrada especificamente uma frequência significativamente maior de ajustes de auditoria durante o último ano de mandato do sócio que sai antes do rodízio obrigatório e durante o primeiro ano de mandato do sócio entrante após o rodízio obrigatório.
Martani, D., Rahmah, NA, Fitriany, F, & Anggraita, V. (2021). Impact of audit tenure and audit rotation on the audit quality: Big 4 vs non big 4	Método de amostragem intencional Modelo de Jones Modelo de Kasnik	O rodízio de firmas de auditoria impacta positivamente a qualidade da auditoria, e o impacto positivo é menor em Big 4. Ainda se observou que, em Big 4, a rotação de parceiros de auditoria é suficiente para melhorar a qualidade da auditoria porque eles têm parceiros suficientes para realizar uma revisão de qualidade.
Autor/Título	Método	Resultados
Ele, LJ e Chen, J. (2021). Does Mandatory Audit Partner Rotation Influence Auditor Selection Strategies?	Modelo de regressão Dados em painel	Os resultados mostram que, para as rotações de sócios da auditoria, em comparação com as empresas rotacionadas voluntariamente, uma porcentagem maior de empresas escolhe auditores especialistas do setor para serem seus sócios de auditoria sucessores sob rotação obrigatória.
Chen, L., Xiao, T., & Zhou, J. (2023). Do auditor changes affect the disclosure of critical audit matters? Evidence from China	Modelo de regressão Dados em painel	O estudo descobriu que as mudanças na divulgação de CAMs – Assuntos Críticos de Auditoria – devido a mudanças de auditor afetam positivamente a qualidade da auditoria, a qualidade dos relatórios financeiros e a eficiência dos preços do mercado de ações.
Cimini, R., Mechelli, A., & Sforza, V. (2022). Independência do auditor e relevância de valor no setor bancário europeu: o ambiente de proteção ao investidor e a governança corporativa são importantes?	Modelo de regressão Dados em painel	Os achados demonstram que, em diferentes ambientes de proteção ao investidor ou na presença de diferenças na qualidade da governança corporativa, fenômenos que possam ser interpretados como uma deterioração da independência do auditor não necessariamente determinam uma diminuição da value relevance dos números contábeis.

De par dessas evidências e do problema de pesquisa proposto, a saber, “como o gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário é afetado pelo rodízio de auditoria independente?”, elege-se a hipótese 1:

$H_1$ : A substituição do auditor independente influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário.

A pesquisa irá investigar, ainda, se o rodízio voluntário e rodízio obrigatório são diferentes entre si quando se analisam os dados de gerenciamento de resultados. Diante disso, propõe-se a hipótese a seguir:

$H_2$ : O tipo de rodízio (obrigatório ou voluntário) influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário.

Outra proposta da pesquisa foi investigar se há diferenças entre as empresas tidas por *Big-Four* ou não no gerenciamento de resultados; portanto, tem-se a terceira hipótese:

$H_3$ : A substituição do auditor independente por/para uma empresa *Big-Four* influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário.

### 3. METODOLOGIA DA PESQUISA

#### 3.1 Amostra e fonte de dados

A amostra do presente estudo compõe todas as empresas classificadas no setor agropecuário, que negociaram seus títulos mobiliários na B3 entre 2012 e 2022. Essa escolha é exclusivamente para captar apenas o setor agropecuário e o período de informações disponíveis para o estudo. A seleção das empresas se deu por meio da coleta de informações no banco de dados básico da Comissão de Valores Mobiliários e do software Economática®, somando um total de 25 empresas. Foi utilizado o modelo de Pae (2005) para estimação dos *accruals*, os quais são entendidos como *proxy* de gerenciamento de resultados.

Além disso, as informações referentes à substituição do auditor independente estão relacionadas no Formulário de Referência, obrigatoriamente apresentado pelas empresas de capital aberto anualmente à CVM. A seção 2 do formulário

apresenta a identificação e remuneração dos auditores independentes, sendo, na referida seção, coletados todos os dados necessários para classificação do rodízio como voluntário ou obrigatório e a data do rodízio. Igualmente, verificou-se se a empresa é uma *Big-Four* ou não e se o auditor foi substituído por uma empresa *Big-Four* ou não.

As informações relativas às auditorias colhidas do formulário de referência estão contidas na tabela 1 abaixo, com um total de 227 de observações, referentes aos onze anos analisados.

As empresas 3tentos, Ctc S.A, BRF S.A e Marfrig, só possuem um rodízio no período, o que se deve ao fato de que as empresas realizaram a contratação das firmas de auditoria em 2012 e permaneceram até 2017 quando realizaram o primeiro rodízio e permaneceram por seis anos, extrapolando o prazo de 5 (cinco) anos estabelecido pela legislação, até realizarem a segunda troca em 2023 (período não analisado).

**Tabela 1 - Distribuição de frequência dos rodízios**

<b>Empresa</b>	<b>Setor</b>	<b>N.º de observações</b>	<b>Rodízio</b>
3tentos	Agro e Pesca	5	1
Agribrasil	Agro e Pesca	5	-
Agrogalaxy	Agro e Pesca	5	-
Boa Safra	Agro e Pesca	6	-
Brasilagro	Agro e Pesca	11	4
Ctc S.A.	Agro e Pesca	6	1
Pomifrutas	Agro e Pesca	11	2
Raizen	Agro e Pesca	2	-
SLC Agrícola	Agro e Pesca	11	2
Vittia	Agro e Pesca	6	-
		<b>68</b>	<b>10</b>
Ambev S/A	Alimentos e Bebidas	11	2
BRF SA	Alimentos e Bebidas	11	1
Camil	Alimentos e Bebidas	5	-
Excelsior	Alimentos e Bebidas	11	2
JBS	Alimentos e Bebidas	11	2
Josapar	Alimentos e Bebidas	11	2
M Dias Branco	Alimentos e Bebidas	11	3
Marfrig	Alimentos e Bebidas	11	1
Minerva	Alimentos e Bebidas	11	2
Minupar	Alimentos e Bebidas	11	2
Oderich	Alimentos e Bebidas	11	2
		<b>115</b>	<b>19</b>
Irani	Papel e Celulose	11	2
Klabin S/A	Papel e Celulose	11	2
Melhor SP	Papel e Celulose	11	5
Suzano S/A	Papel e Celulose	11	1
		<b>44</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>		<b>227</b>	<b>39</b>

Esta pesquisa, ao delimitar a amostra nos anos compreendidos entre 2012 e 2022 como período de análise, reconhece que, em função da readoção do rodízio obrigatório em 2012, o Brasil passou a adotar a hipótese de ocorrência de dois tipos de substituição do auditor externo: voluntária e obrigatória. Dessa forma, a totalidade dos rodízios foi discriminada entre obrigatório e voluntário, ano de frequência, se a empresa substituída no rodízio foi ou não uma das empresas tidas por *Big-Four* e se a nova empresa de auditoria, a partir do rodízio, foi ou não uma das empresas tidas por *Big-Four* (tabela 2).

**Tabela 2 - Distribuição de frequência de rodízios de auditoria**

Total de Rodízios	39	100%
Rodízios Voluntários	11	28%
Rodízios Obrigatórios	28	72%
<i>Big-Four</i> para não <i>Big-Four</i>	2	5%
Não <i>Big-Four</i> para <i>Big-Four</i>	2	5%
<i>Big-Four</i> para <i>Big-Four</i>	17	44%
Não <i>Big-Four</i> para não <i>Big-Four</i>	18	46%
Rodízios 2012–2013	5	13%
Rodízios 2013–2014	-	-
Rodízios 2014–2015	3	8%
Rodízios 2015–2016	2	5%
Rodízios 2016–2017	9	23%
Rodízios 2017–2018	5	13%
Rodízios 2018–2019	2	5%
Rodízios 2019–2020	2	5%
Rodízios 2020–2021	3	8%
Rodízios 2021–2022	8	21%

Na tabela 2, é possível notar que 72% dos rodízios de auditoria ocorridos na amostra foram rodízios obrigatórios. Em 44% dos rodízios ocorridos, a empresa substituída e a empresa substituta foram *Big-Four*. O fim dos anos 2016 e 2021 foram os anos que mais tiveram ocorrências de rodízios, 23% e 21% respectivamente. Todas as informações relacionadas à substituição do auditor independente foram coletadas diretamente nos Formulários de Referência publicados nos portais de relações com investidores das empresas ou no site da CVM.

### 3.2 Modelo

Uma *proxy* do gerenciamento de resultados frequentemente utilizada nas pesquisas sobre o tema tem sido os chamados *accruals*. Colauto e Beuren (2006, p. 10) mencionam que *accruals* “representam os elementos do resultado que, embora pelo regime de caixa já tenham sido efetivados, ainda não se atribuem dentro do período de apuração ou do regime de competência”. Isso posto, faz-se necessário ressaltar que *accruals* não se constituem um problema em si na medida em que a realidade do negócio da empresa pode exigir a aplicação de *accruals*.

Para análise desta pesquisa, foi utilizado o modelo de *accruals* de Pae (2005) para mensurar o gerenciamento de resultados. Pae (2005) propôs um aperfeiçoamento do modelo de Jones (1991) e Jones modificado (1995), ambos bastante difundidos em pesquisas acadêmicas para estimação de *accruals*. A escolha do modelo Pae (2005) justifica-se pelo fato de que tal modelo tem como objetivo aumentar o poder preditivo do modelo Jones (1991) e Jones modificado (1995), o que é possível por meio da inclusão de variáveis que representam o fluxo de caixa operacional e a reversão natural dos *accruals* anteriores (Paulo, 2007; Baptista, 2008).

O cálculo dos *accruals* totais, segundo Pae (2005), dá-se por meio da equação 1.

$$TA_{it} = a \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_1(\Delta R_{it}) + \beta_2(PPE_{it}) + \lambda_1(FCO_{it}) + \lambda_2(FCO_{it-1}) + \lambda_3(TA_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

em que:

$TA_{it}$  = *accruals* totais da empresa *i* no período *t*;

$A_{it-1}$  = ativo total da empresa *i* no final do período *t-1*;

$\Delta R_{it}$  = variação das receitas líquidas da empresa *i* do período *t-1* para o período *t*;

$PPE_{it}$  = saldos das contas Ativo Imobilizado da empresa *i* no final do período *t*;

$FCO_{it}$  = fluxo de caixa operacional da empresa *i* no período *t*;

$FCO_{it-1}$  = fluxo de caixa operacional da empresa *i* no período *t-1*;

$\varepsilon_{it}$  = erros da regressão, tidos como *accruals* discricionários.

Como apontam Azevedo e Costa (2012), quanto mais distante de zero for o resultado dos *accruals*, maior será o nível de gerenciamento de resultados. No presente estudo, foi aplicado o modelo de dados em painel e o software Stata para os procedimentos estatísticos necessários.

Foi realizado o teste *t* de comparação de médias no software Stata com o objetivo de analisar se as médias observadas possuem significância estatística para análise das hipóteses do estudo. Para cada hipótese, foram observadas as médias dos *accruals* antes e após a ocorrência de rodízio de auditoria independente. Martinez (2008, p. 8) aponta que os *accruals* discricionários têm “como único propósito gerenciar o resultado contábil”. Baptista (2008) e Silva e Lucena (2017) mencionam que os *accruals* totais também contêm informações importantes quanto ao nível de gerenciamento de resultados; portanto, para a análise dos resultados, foram observadas as médias, para cada evento analisado, dos *accruals* totais e dos *accruals* discricionários.

#### 4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Inicialmente, aplicou-se o modelo de dados em painel com os efeitos fixos e os erros-padrão robustos, pois, conforme Gujarati (2006), ele tende a promover resultados mais informativos, com maior variabilidade e menor colinearidade entre as variáveis, mais graus de liberdade e mais eficiência. Entretanto, foi aplicado o modelo de dados em painel com efeitos aleatórios, e assumiu-se que a correlação do componente não observável e os regressores é igual a zero. Em seguida, foi realizado o teste de Hausman para confirmar a utilização dos efeitos aleatórios, e não se rejeitou a hipótese nula, ou seja, a hipótese de que o modelo de efeitos aleatórios é mais adequado que o de efeitos fixos. Sendo assim, foi utilizado o modelo de efeitos aleatórios pois ele possui estimadores mais eficientes que o de efeitos fixos.

A análise proposta neste artigo foi a identificação do nível de explicação das variáveis do modelo de *accruals* de Pae (2005) na percepção do gerenciamento de resultados em empresas do setor agropecuário, e, para tanto, considerou-se que os *accruals* se apresentam como sinalizadores da prática de manipulação dos resultados das empresas.

A tabela 3 apresenta a estatística descritiva das observações das variáveis para aplicação do modelo de Pae (2005), considerando a estimação dos *accruals* totais, e não houve exclusão de outliers. A variável AT (*Accruals* Totais) apresentou um valor médio alto (11.20), diferente dos valores encontrados pela investigação realizada por Silva e Lucena (2017) e Parreira, Nascimento, Puppim e Murcia (2020), com o objetivo de identificar a percepção de gerenciamento de resultados em empresas com oferta pública inicial de ações. Ademais, seu valor máximo (15.38) se demonstrou bem superior à sua média. Com isso, de acordo com Baptista (2008), pode-se inferir que, em alguns períodos, foram identificados valores ainda maiores de *accruals*, podendo sinalizar a ocorrência de maiores incidências da prática de gerenciamento de resultados, pontualmente, em alguns anos.

**Tabela 3 - Estatística descritiva das observações**

Variável	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo
Accruals Totais	11.20	2.04	3.83	15.38
1/ Ativo total	0.00	0.00	0.00	0.00
$\Delta R$	13.09	2.46	7.28	18.20
PPE	13.67	2.59	5.12	18.07
FCO	12.54	2.60	5.91	16.98
FCO (t-1)	12.52	2.56	5.91	16.98
Accruals Totais (t-1)	11.12	2.03	3.83	15.38

A obtenção dos *accruals* se deu por meio de regressão, conforme exposto na metodologia desta pesquisa, utilizando o software Stata. Os resultados são apresentados na tabela 4. O coeficiente de determinação da regressão analisada ( $R^2$  - ajustado) foi de 97% para Within, 40,30% para Between e 37,08% para Overall.

**Tabela 4 - Resultados da regressão por meio do modelo de dados em painel**

	Prob > chi2	0.000		
	corr (u <sub>i</sub> , X)	0.000		
R <sup>2</sup> ajustado	Within =	0.9700		
	Between =	0.4030		
	Overall =	0.3708		
Variável	Coefficiente	Erro-padrão	Razão-t	P-valor
1/ Ativo total	147247.3	284885.9	0.520	0.605
ΔR	-0.11782	0.20093	-0.590	0.558
PPE	-0.34761	0.48805	-0.710	0.476
FCO	-0.64241	0.23911	-2.690	0.007
FCO (t-1)	0.79818	0.15275	5.230	0.000

Os resultados apresentados na tabela 4 demonstram que, para o teste de significância, o p-valor de duas variáveis foi estatisticamente significativo a 1%, sendo elas o fluxo de caixa operacional do período t e o fluxo de caixa operacional do período t-1. Esse resultado contribui para reafirmar o estudo realizado por Li e Zaiats (2017), no qual se identificou a prática de gerenciamento de resultados por meio dos fluxos de caixa.

Em relação ao resultado dos coeficientes, o sinal esperado para a variação da receita (DR) não é definido com muita precisão, pois uma variação na receita tanto pode provocar variações positivas no lucro, com o aumento nas contas a receber, quanto negativas, por meio do aumento nas contas a pagar. Já para o coeficiente da variável PPE, houve a confirmação negativa, por compor o grupo de redutores do lucro (depreciação e amortização). E para os coeficientes das variáveis FCO e FCO (t-1), espera-se que apresentem sinais positivos, pois os *accruals* são utilizados para compensar os efeitos transitórios do fluxo de caixa (Ball & Shivakumar, 2006).

As variáveis do modelo evidenciam relações positivas e negativas com a variável dependente *accruals* discricionários, cabendo destaque ao FCO (Fluxo de Caixa Operacional no período t). Para o FCO, a análise aplicável é a de que a variação de 1 unidade em *accruals* discricionários provoca uma variação negativa de aproximadamente 0,64 unidades nos fluxos de caixa operacionais da companhia.

A fim de analisar se há diferença estatisticamente significativa no nível de gerenciamento de resultados entre o conjunto de empresas que realizaram troca de empresas de auditoria e as que não realizaram troca de empresas de auditoria, aplicou-se o teste t de student, o qual é apresentado na tabela 5.

**Tabela 5 - Teste de médias do gerenciamento de resultados**

Empresas	Média <i>Accruals</i>	Desvio-padrão	P-valor
Com troca	9.68	1.23	0.0187
Sem troca	11.35	0.22	

A média de *accruals* em empresas nas quais houve troca de auditoria foi de (9,68), e a **média das** sem troca foi de (11,35) a um nível de significância de 98%. Com isso, foi possível confirmar a hipótese testada: A substituição do auditor independente influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário. Ao testar essa hipótese, foi possível responder a problemática proposta pela pesquisa, a saber, se “o gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário é afetado pelo rodízio de auditoria independente”, contrapondo os achados dos autores Azevedo e Costa (2012), que encontraram evidências de que a troca da firma de auditoria não impacta o nível do gerenciamento de resultados. Além disso, os autores mencionam que, uma vez obtidos os *accruals* das empresas, quanto mais distante de zero, maior será o nível de gerenciamento de resultados.

A fim de investigar, ainda, se o rodízio voluntário e rodízio obrigatório são diferentes entre si quando se analisam os dados de gerenciamento de resultados, propõe-se a: O tipo de rodízio (obrigatório ou voluntário) influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário. O resultado mostrou que, quando a troca é voluntária, o gerenciamento de resultado é (2,09) maior que quando é obrigatória.

**Tabela 6 - Teste de gerenciamento de resultados - Troca voluntária ou obrigatória**

Empresas	Média <i>Accruals</i>	Desvio-padrão	P-valor
Obrigatória	9.27	1.37	0.0073
Voluntária	11.36	0.22	

A última proposta da pesquisa foi investigar se há diferenças entre as empresas tidas por *Big-Four* ou não no gerenciamento de resultados, portanto, tem-se a : A substituição do auditor independente por/para uma empresa *Big-Four* influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário.

Para isso, tem-se a tabela 7, exibindo que as trocas de *Big-Four*/Não *Big-Four* e Não *Big-Four*/ *Big-Four* não obtiveram amostra suficiente para se calcular a significância do estudo, o que no setor agropecuário é menos comum de acontecer. Entretanto, é possível observar que empresas que realizam trocas de não *Big-Four* para não *Big-Four* possuem um gerenciamento de resultado menor comparado com as demais do setor.

**Tabela 7 - Teste de gerenciamento de resultados – Big-Four/Big-Four**

Empresas	Média <i>Accruals</i>	P-valor
<i>Big-Four</i> / <i>Big-Four</i>	10.95	0.4315
<i>Big-Four</i> /Não <i>Big-Four</i>	11.77	*
Não <i>Big-Four</i> / <i>Big-Four</i>	12.14	*
Não <i>Big-Four</i> / Não <i>Big-Four</i>	7.31	0.0003

Além disso, pode-se afirmar que o tipo de firma de auditoria (*Big-Four* e Não *Big-Four*) não impacta, da mesma forma, o gerenciamento de resultados. Nesse sentido, as evidências corroboram os achados de Becker, DeFond, Jiambalvo e Subramanyam (1998), Silva e Bezerra (2010), Martinez e Reis (2010) e Azevedo e Costa (2012).

## CONCLUSÕES

A presente pesquisa teve como objetivo identificar, por meio de análises estatísticas aplicando o modelo de *accruals* de Pae (2005), se o rodízio de auditoria independente produz algum efeito no nível de gerenciamento de resultados das companhias do setor agropecuário brasileiras listadas nas B3 entre os anos de 2012 e 2022. A literatura revisitada preconiza que a troca da firma de auditoria contribui para o aumento da independência da empresa de auditoria em relação à empresa auditada além de servir como um instrumento para a redução do gerenciamento de resultados, uma vez que o novo auditor pode se apresentar mais cético acerca das demonstrações contábeis, aumentando, dessa forma, a qualidade das demonstrações contábeis (Cunha, Leite & Morais, 2019).

O estudo cumpriu com o objetivo de analisar como o rodízio de auditoria influencia no gerenciamento de resultados das empresas do setor agropecuário brasileiro. Os resultados encontrados evidenciaram que as variáveis relativas ao fluxo de caixa operacional no ano seguinte e no ano anterior ao rodízio impactam o gerenciamento de resultados das empresas do setor no período analisado. Do mesmo modo, ao se analisar os *accruals*, pode-se observar que o alto valor médio sinaliza a ocorrência de maiores incidências da prática de gerenciamento de resultados, pontualmente, em alguns anos.

Quanto à hipótese , a saber, o tipo de rodízio (obrigatório ou voluntário) influencia o nível de gerenciamento de resultados nas empresas do setor agropecuário, a pesquisa evidenciou que, quando houve troca voluntária, as empresas apresentam um gerenciamento maior comparado às que não tiveram ou às com troca obrigatória. Quanto às trocas de *Big-Four*/Não *Big-Four* e Não *Big-Four*/*Big-Four*, o estudo não obteve amostra suficiente para calcular a significância da relação, mostrando que, no setor agropecuário, isso é menos comum de acontecer. Ainda assim, é possível observar que as trocas de não *Big-Four* para não *Big-Four* possuem um gerenciamento de resultado menor comparado com as demais.

Sendo assim, esta pesquisa contribuiu para um melhor conhecimento sobre como se comporta o gerenciamento de resultados quando há rodízio de auditoria em empresas do setor agropecuário brasileiro. Como estudos futuros, sugere-se a realização de uma análise individual das empresas do setor, visto que foram encontradas relações significativas. Entretanto, para validar a influência das empresas *Big-Four*, talvez seja necessário um exame aprofundado, como um estudo de caso, que poderá empreender uma análise com uma perspectiva mais ampla e com documentos internos que facilitem a relação das variáveis estudadas.

Além disso, o setor agropecuário apresenta peculiaridades que afetam diretamente os resultados financeiros das empresas. Essa característica pode gerar maior incerteza e pressão para suavizar ou gerenciar resultados, especialmente em períodos adversos. Tais condições tornam o papel da auditoria mais desafiador, exigindo rigor e ceticismo. Com isso, talvez seja relevante estudar tal impacto em uma próxima investigação.

## REFERÊNCIAS

- Aguiar, A. B., Corrar, L. J., & Batistella, F. D. (2004). Adoção de práticas de governança corporativa e o comportamento das ações na Bovespa: evidências empíricas. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, 39(4).
- Azevedo, F. B. & Da Costa, F. M. (2012). Efeito da troca da firma de auditoria no gerenciamento de resultados das companhias abertas brasileiras. *Revista de Administração Mackenzie*.
- Ball, R. & Shivakumar, L. (2006). The role of *accruals* in asymmetrically timely gain and loss recognition. *Journal of Accounting Research*.
- Bispo, O. D. A., & Lamounier, W. M. (2011). Gerenciamento de resultados contábeis e o desempenho das ofertas públicas subsequentes de ações de empresas brasileiras. Dissertação de mestrado. UFMG
- Bortolon, P. M., Neto, A. S., & Santos, T. B. (2013). Custos de Auditoria e Governança Corporativa\*/Audit Costs and Corporate Governance. *Revista Contabilidade & Finanças*, 24(61), 27.
- Chagas, J. F., Del Trabajo, T., & Pymes, M. (2007). Governança corporativa: aplicabilidade do conceito, dos princípios e indicadores à gestão de pequenas e médias organizações.
- Consoni, S., Colauto, R. D., & de Lima, G. A. S. F. (2017). A divulgação voluntária e o gerenciamento de resultados contábeis: evidências no mercado de capitais brasileiro. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*.
- Dechow, P., Ge, W. & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: a review of proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*.
- Dopuch, N., King, R. R. & Schwartz, R. (2001). An Experimental Investigation of Retention and Rotation Requirements. *Journal of Accounting Research*.
- El Diri, M. (2018). *Introduction to Earnings Management*. Springer International Publishing, eBook, ISBN 978-3-319-62685-7.
- Embrapa. (2021). O Agro no Brasil e no Mundo: Uma síntese do Período de 2000 a 2020. <https://www.embrapa.br/documentos/10180/62618376/O+AGRO+NO+BRASIL+E+NO+MUNDO.pdf/41e20155-5cd9-f4ad-7119-945e147396cb>
- Formigoni, H., Pompa, A. M. T., Soares, L. R., & Paulo, E. (2008). A contribuição do rodízio de auditoria para a independência e qualidade dos serviços prestados: um estudo exploratório baseado na percepção de gestores de companhias abertas brasileiras. *Contabilidade Vista & Revista*, 19(3).
- Hausmann, D. C. S., Savariz, C. R., Bizatto, L. S., & Klann, R. C. (2017, August). Gerenciamento de Resultados em Empresas de Construção Civil Envolvidas na Operação Lava Jato. In VIII Congresso Nacional de Administração e Contabilidade-AdCont 2017.
- Healy, P. M. & Wahlen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Accounting Horizons.
- Hendriksen, E. S., & Van Breda, M. F. (1992). *Accounting Theory*, Homewood, IL: Irwin.
- Johnson, V. E., Khurana, I. K. & Reynolds, J. K. (2002). Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports. *Contemporary Accounting Research*.
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa. IBGC. (2015). Código das melhores práticas de governança corporativa. (5 ed.). São Paulo: IBGC.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), p. 305–3606.
- Keune, M. B. & Johnstone, K. M. (2012). Julgamentos de materialidade e a resolução de distorções detectadas: O papel dos gerentes, auditores e comitês de auditoria. *The Accounting Review* 87 (5): 1641–1677.
- Kreter, A. C., Ferreira, D., Servo, F., Soria, G., Filho, B., Ronaldo, J., & Souza, C. (2023). *CARTA DE CONJUNTURA*. <https://www.conab.gov.br/info-agro/safras/graos/boletim-da-safra-de-graos>.
- Li, T. & Zaiats, N. (2017). Information environment and earnings management of dual class firms around the world. *Journal of Banking & Finance*.
- Martinez, A. L. (2001). Gerenciamento dos resultados contábeis: estudo empírico das companhias abertas brasileiras. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis). Universidade de São Paulo.
- Martinez, A. L. (2013). Gerenciamento de resultados no Brasil: um survey da literatura. *Brazilian Business Review*, Brasília.
- Martinez, A. L. & Reis, G. M. R. (2010) Audit firm rotation and earnings management in Brazil. *Revista de Contabilidade e Organizações*.
- Martins, V. G., Oliveira, A. D., Niyama, J. K., & Diniz, J. A. (2014). Níveis diferenciados de governança corporativa e a qualidade da informação contábil durante o processo de convergência às normas internacionais de contabilidade. *Contexto*, 14(27), 23-42.
- McGahan, A. M. (2021). Integrating insights from the resource-based view of the firm into the new stakeholder theory. *Journal of Management*, 0149206320987282.
- Milgrom, P., Roberts, J. (1992). *Economics, Organizational & Management*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Myers, J. N., Myers, L. A. & Omer, T. C. (2003). Exploring the Term of the Auditor-Client Relationship and the Quality of Earnings: A Case for Mandatory Auditor Rotation? *The Accounting Review*.
- Oliveira, A. Q., & Santos, N. M. B. F. (2007). Rodízio de firmas de auditoria: a experiência brasileira e as conclusões do mercado.

Revista Contabilidade & Finanças-USP, 18(45).

Pae, J. (2005). Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversals of *accruals*. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24(1), 5-22.

Parreira, M. T. S., Nascimento, E. M., Puppim, L. & Murcia, F. D. R. (2020). Rodízio de auditoria independente e gerenciamento de resultados: uma investigação entre empresas de capital aberto no Brasil. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 40, 1 (nov. 2020), 67-86. DOI: <https://doi.org/10.4025/enfoque.v40i1.44318>.

Paulo, E. (2007). Manipulação das informações contábeis: uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de gerenciamento de resultados (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).

Pereira, A. N., & Vilaschi, A. (2006). Governança Corporativa e Contabilidade: explorando noções e conexões. *Anais do Simpósio FUCEPE de Produção Científica, Espírito Santo, Vitória, Brasil*, 4, 102-117.

Quevedo, M. C. & Pinto, L. J. S. (2014). Percepção do Rodízio de Auditoria sob o olhar dos Auditores Independentes. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*.

Ronen, J. & Yaari, V. (2008). *Earnings management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*.

Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91-102.

Silvestre, A. O., Costa, C. M. & Kronbauer, C. A. (2018). Rodízio de Auditoria e a Qualidade dos Lucros: Uma Análise a Partir dos *Accruals* Discricionários. *Brazilian Business Review*.

Sprenger, K. B., Silvestre, A. O., & Laureano, R. V. (2016). Relatório de Auditoria Independente Modificado e o Rodízio de Firma de Auditoria. In XVI Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*.

# NARCISISMO DO CEO E GERENCIAMENTO POR ATIVIDADES REAIS

## CEO NARCISSISM AND REAL ACTIVITY MANAGEMENT

O artigo foi aprovado e apresentado no XVII Congresso ANPCONT, realizado de 29/11 a 01/12 de 2023, em São Paulo (SP)

### RESUMO

O trabalho tem como objetivo examinar a influência dos CEOs narcisistas no gerenciamento de resultados real. Este estudo preenche uma lacuna na literatura ao verificar a interação entre o narcisismo do CEO e a moderação do conselho de administração sobre o gerenciamento de resultados reais. Com uma amostra de 111 empresas listadas na B3, o narcisismo é medido pela proporção de pronomes possessivos e pessoais da primeira pessoa do singular em relação ao total de pronomes da primeira pessoa nas falas dos CEOs durante as teleconferências. O gerenciamento de resultados é avaliado com base nos três modelos de Roychowdhury (2006). Para testar as hipóteses foi utilizada a modelagem de dados em painel Mínimos Quadrados Generalizados (GLS) com correção de heterocedasticidade e autocorrelação. Os resultados evidenciam que CEOs com alto nível de narcisismo, quando participam do conselho de administração, tendem a realizar o gerenciamento de resultados por meio do fluxo de caixa e de despesas discricionárias. Também foi encontrado que o gerenciamento por accruals é considerado um substituto para o gerenciamento real. Ademais, observou-se que, em períodos de recessão econômica, os níveis de gerenciamento de resultados se tornam menores para as manipulações pelo padrão de fluxo de caixa operacional e maiores para as despesas discricionárias. Este estudo auxilia as companhias a terem maior cautela em relação a contratação e implementação de mecanismos de governança que mitiguem possíveis atitudes antiéticas.

**Palavras-chave:** Narcisismo; Chief Executive Officer; Gerenciamento de resultado por atividades reais

### ABSTRACT

The aim of this study is to examine the influence of narcissistic CEOs on real earnings management. Using a sample of 111 companies with 543 observations of firms listed on the B3, narcissism is measured by the proportion of first-person singular possessive and personal pronouns relative to the total first-person pronouns in CEOs' speech during conference calls. Earnings management is evaluated based on the three models of Roychowdhury (2006). To test the hypotheses, panel data modeling using Generalized Least Squares (GLS) with heteroscedasticity and autocorrelation correction was applied. The results show that CEOs with a high level of narcissism, when participating on the board, tend to engage in earnings management through cash flow and discretionary expenses. It was also found that accrual management is considered a substitute for real management. Furthermore, during periods of economic recession, earnings management levels tend to decrease in operational cash flow manipulation but increase in discretionary expenses. This study helps companies exercise greater caution in hiring and implement governance mechanisms that mitigate potential unethical behavior.

**Keywords:** Narcissism; Chief Executive Officer; Real activities earnings management

### Niara Gonçalves da Cruz

Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Mestrado em Ciências Contábeis pela mesma universidade (UFMG). Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Docente da Universidade Federal do Maranhão (UFMA). [niaragc@hotmail.com](mailto:niaragc@hotmail.com) <https://orcid.org/0000-0003-1559-1686>

### Renata Turola Takamatsu

Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP). Mestrado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade de São Paulo (USP). Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Docente da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) [rettakamatsu@gmail.com](mailto:rettakamatsu@gmail.com) <https://orcid.org/0000-0003-4423-9024>

### Fernanda Alves Cordeiro

Doutorado em Controladoria e Contabilidade pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Mestrado em Ciências Contábeis pela mesma universidade (UFMG). Bacharel em Estatística pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). [fernandaest@yahoo.com.br](mailto:fernandaest@yahoo.com.br) <https://orcid.org/0000-0003-4206-9447>

## 1. INTRODUÇÃO

O gerenciamento de resultados real representa decisões gerenciais que se desviam das práticas comerciais normais (Roychowdhury, 2006). Graham, Harvey e Rajgopal (2005) fornecem evidências acerca da preferência dos gestores por utilizarem o gerenciamento de resultados real, uma vez que é menos propenso à detecção pelos auditores e órgãos reguladores, pois essas decisões podem ser mascaradas como uma estratégia ruim feita pela gestão.

O gerenciamento real traz consequências graves, visto que as ações tomadas no período atual para aumentarem os lucros podem ter um efeito negativo nos fluxos de caixa em períodos futuros (Roychowdhury, 2006). Sendo assim, o gerenciamento por accruals impacta apenas a qualidade da informação contábil, enquanto o gerenciamento por meios reais possui efeito sobre o valor da empresa a longo prazo.

Diante desse risco, a prática de gerenciamento de resultados real remete à decisão tomada por indivíduos que não se preocupam com os possíveis prejuízos causados às empresas e partes interessadas. Capalbo et al. (2018) sugerem que tal comportamento é típico de narcisistas, uma vez que estão dispostos a fazer grandes esforços para melhorarem suas imagens e atrair atenção, mesmo que seja necessário um comportamento imoral.

O narcisismo é um traço de personalidade que inclui um senso excessivo de direito, domínio dos processos de decisão, falha em receber feedback, carência de empatia e uma necessidade constante de reconhecimento. Ademais, indivíduos com esse traço de personalidade acreditam que as regras não se aplicam a eles e, por consequência, estão mais dispostos a violar regras explícitas ou normas sociais para se beneficiarem (Rhodewalt & Morf, 1995).

A fim de se proteger de críticas e satisfazer a necessidade de admiração externa, CEOs narcisistas podem estar mais propensos a se envolverem em comportamentos antiéticos, como o gerenciamento de resultados. Assim, o desenvolvimento de trabalhos sobre essa temática apresenta um papel relevante, pois é capaz de fornecer informações úteis sobre como a personalidade do CEO pode afetar os resultados ou a reputação das empresas.

De acordo com Nuanpradit (2019), é necessário que exista uma estrutura do conselho de administração que evite que gestores possam priorizar estratégias de lucros a curto prazo em detrimento do crescimento e competitividade a longo prazo. Segundo Daily e Dalton (1997), o fato de o CEO ser também membro do conselho de administração pode diminuir a eficácia do monitoramento e aumentar o seu poder discricionário.

A literatura sobre esse tema é recente e retrata a realidade de empresas inseridas nos mercados de capitais dos Estados Unidos, Indonésia e Taiwan (Olsen et al., 2014; Jasman & Murwaningsari, 2018; Phillips, 2019). Os países, em geral, possuem contextos socioculturais únicos, o que pode influenciar o estilo de liderança dos gestores. Assim, as características do mercado brasileiro, bem como a personalidade e cultura dos indivíduos, podem influenciar o modo como o CEO narcisista se comporta em relação ao gerenciamento de resultados real (Freitas et al., 2020).

Outra lacuna existente está relacionada à não verificação da interação entre o narcisismo do CEO e a moderação do conselho de administração sobre o gerenciamento de resultados real. Dessa forma, este artigo visa contribuir para a literatura, evidenciando o modo como o CEO narcisista se comporta em relação ao gerenciamento real no mercado brasileiro.

A tomada de decisão organizacional é deliberada por um pequeno número de indivíduos que integram os altos escalões. Sendo o Chief Executive Officer (CEO) o cargo mais alto dessa hierarquia, responsável pela formulação, controle e implementação das estratégias (Combs, Ketchen, Perryman & Donahue, 2007), além da preparação e divulgação das demonstrações financeiras. Nesse contexto, Hambrick e Mason (1984) desenvolveram uma abordagem teórica denominada Teoria dos Escalões Superiores (TES) para explicar como se dá a influência dos altos escalões sobre as organizações. A tese central da TES se fundamenta no fato de que o perfil dos indivíduos que compõem o alto escalão, representado por características pessoais, afetam suas escolhas (Chatterjee & Hambrick, 2007; Hambrick & Mason, 1984).

Nesse contexto, o objetivo do presente estudo é examinar a influência dos CEOs narcisistas sobre o gerenciamento de resultados real. A amostra deste estudo inclui 111 empresas listadas na B3 entre 2010 e 2019. A proxy para o narcisismo do CEO foi medida pela metodologia de Chatterjee e Hambrick (2007), que calcula o narcisismo pela proporção de pronomes de primeira pessoa usados em teleconferências trimestrais. O gerenciamento de resultados foi captado por três proxies do modelo de Roychowdhury (2006). Para analisar a relação das variáveis estudadas, utilizou-se o modelo estatístico de dados em painel Mínimos Quadrados Generalizados (GLS). Os principais resultados indicam que o narcisismo do CEO, por si só, não impacta o gerenciamento de resultados real; é necessário que o CEO narcisista também ocupe um cargo no conselho de administração para influenciar positivamente essa prática.

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

A Teoria dos Escalões Superiores, originada a partir do trabalho de Hambrick e Mason (1984), parte do princípio de que as decisões empresariais refletem as características pessoais dos executivos, devido à sua racionalidade limitada. A TES tem duas ideias principais: (i) os executivos agem com base em suas interpretações das situações estratégicas e (ii) essas interpretações dependem de suas experiências, valores e personalidades (Hambrick, 2007). Assim, o comportamento da empresa tende a espelhar as características do CEO (Wang et al., 2015). O narcisismo é uma característica da personalidade do CEO que a literatura aponta como um fator relevante para a explicação das escolhas gerenciais (Cruz et al., 2024).

Para Amernic e Craig (2010), o narcisismo subclínico é uma característica da personalidade que pode estar presente, em determinado grau, em qualquer indivíduo. É caracterizado como um extremo desligamento de relações empáticas

para com os outros, de forma que o sujeito não consegue diferenciar a sua individualidade, em relação aos demais, e trata a realidade como uma projeção de si mesmo.

De acordo com o estudo de Amernic e Craig (2010), indivíduos narcisistas definem seus objetivos de forma irrealista, devido ao fato de precisarem de um fluxo constante de autoafirmação. O desejo por reputação pode ser um fator determinante para que se comportem de forma antiética para obter tais objetivos. Assim, as demonstrações financeiras publicadas periodicamente são um mecanismo ideal para diretores executivos (Chief Executive Officer - CEO) narcisistas satisfazerem as necessidades de elogios e admiração frequentes (Chatterjee & Hambrick, 2007).

Roychowdhury (2006) concentrou-se em três atividades anormais envolvidas no gerenciamento real: (i) fluxo de caixa anormal; (ii) diminuição das despesas discricionárias (pesquisa e desenvolvimento, publicidade, vendas, gerais e administrativas); e (iii) aumento exacerbado no custo da produção.

O fluxo de caixa anormal das operações está relacionado com a manipulação das vendas. Em tal atividade, a gestão fornece promoção anormal e/ou afrouxamento em relação a política de crédito para obter vendas adicionais ou para adiantar vendas que ocorreriam em períodos subsequentes (Olsen et al., 2014). Essa manobra é capaz de aumentar os lucros do período atual, mas, a longo prazo, pode trazer malefícios para a entidade. Isso porque, quando os preços voltarem à normalidade, as vendas nos períodos seguintes tenderão a diminuir, ocasionando, assim, um resultado operacional desconexo comparativamente ao ano anterior (Lin et al., 2020).

De acordo com Kothari et al. (2015), quando a gestão de uma empresa não consegue evidenciar resultados satisfatórios, existe uma tendência em cortar as despesas discricionárias para aumentar os lucros relatados no curto prazo. Esse tipo de gerenciamento real, para Graham et al. (2005), é um dos métodos que corresponde a uma escolha de lucros atuais em detrimento da competitividade futura.

A terceira atividade de manipulação de resultado real é a produção anormal, a qual pode aumentar os resultados reportados reduzindo o custo unitário do produto vendido (Lin et al., 2020). Esse gerenciamento aumenta o lucro bruto do período, porém, a superprodução gera estoques excedentes e impõe maiores custos de retenção de estoque para a empresa e aumenta a necessidade de capital de giro (Olsen et al., 2014). Nesse sentido, Roychowdhury (2006) afirma que os gestores só irão se envolver com a superprodução se a redução dos custos compensar os custos de retenção de estoque.

Todas essas atividades supracitadas podem ser decisões tomadas no curso habitual de uma empresa. No entanto, a sua utilização acima dos limites normais e com o intuito de atingir certa meta de resultado é considerada gerenciamento real (Roychowdhury, 2006).

Na Tabela 1, são sintetizados os estudos anteriores envolvendo os temas gerenciamento de resultados por meio de atividades reais e narcisismo do CEO, apresentando a amostra e os principais resultados encontrados.

**Tabela 1 - Estudos sobre narcisismo e gerenciamento de resultados real**

<b>Autores</b>	<b>Amostra</b>	<b>Resultados</b>
Olsen <i>et al.</i> (2014)	A amostra é composta pelas maiores empresas abertas dos EUA, conforme a Fortune 500 de 2010, totalizando 1.118 observações durante o período de 1992 a 2009.	Os autores verificaram uma relação significativa estatisticamente entre Fluxo de Caixa Anormal das Operações e Produção Anormal e uma relação não significativa estatisticamente com as Despesas Discricionárias Anormais. O estudo não encontrou evidências de que o narcisismo dos CEOs esteja relacionado à gestão de resultado por <i>accruals</i> .
Jasman e Murwaningsari (2018)	Empresas de manufatura listadas na Bolsa de Valores da Indonésia durante os anos de 2013 a 2015, totalizando 348 observações.	Foi evidenciado que CEOs narcisistas possuem um efeito positivo e significativo sobre o gerenciamento de resultados real para o padrão de fluxo de caixa da operação e despesas discricionárias. Já para o padrão de superprodução a relação apresentou-se negativa e significativa. Em relação aos papéis da qualidade da auditoria interna, os resultados sugerem a mitigação da influência do CEO narcisista sobre o fluxo de caixa da operação na condução gerenciamento de resultados reais.
Phillips (2019)	A amostra foi retirada da base de dados Compustat e contém 4.725 observações entre os anos de 1995 e 2014.	O estudo encontra uma relação positiva e significativa entre narcisismo do CEO e o gerenciamento de resultados real. Também descobre que, em períodos de crise, as manipulações de reais são maiores. Dessa forma, o estudo demonstra que o estado da economia pode afetar a forma como os CEOs narcisistas utilizam do gerenciamento de resultados.
Lin <i>et al.</i> (2020)	A amostra compreende empresas do setor eletrônico de capital aberto de Taiwan entre os anos de 2015 e 2017.	Descobriu-se que os CEOs mais narcisistas supervalorizavam os lucros através de custos de produção anormais. Os resultados demonstraram que CEOs mais narcisistas são menos propensos a se envolverem em gerenciamento de resultados usando despesas discricionárias anormais.

Fonte: Elaborado pela autora

O conselho de administração pode impor restrições importantes para o processo de tomada de decisão dos altos executivos, pois possui duas funções principais. A primeira função é contratar, demitir e compensar financeiramente os CEOs. A segunda é consultiva, referente ao monitoramento e ao aconselhamento dos CEOs sobre importantes decisões estratégicas (Masulis, Wang & Xie, 2012). No conselho de administração, em que o monitoramento dos executivos é realizado de forma eficiente, os CEOs precisam constantemente justificar que suas estratégias propostas estão alinhadas aos interesses dos acionistas (McNulty & Pettigrew, 1999). Dessa forma, torna-se menos provável que o CEO tenha poder discricionário para decidir as estratégias e exercer sua vontade sem interferência (Finkelstein, 1992).

Para Nuanpradit (2019), o monitoramento do conselho de administração enfraquece quando um CEO participa do conselho, pois, como faz parte do conselho, cabe a ele analisar seu desempenho, autorizar certas decisões e se compensar financeiramente. Além disso, outros membros do conselho de administração podem não se sentir à vontade para expor suas opiniões sobre as decisões do executivo principal e seu desempenho (Finkelstein & D'Aveni, 1994).

A Teoria do Triângulo da Fraude, desenvolvida por Cressey (1953), pode oferecer reflexões interessantes sobre as oportunidades e incentivos que os gestores podem ter para a tomada de decisões oportunistas. Essa teoria postula que as atitudes antiéticas, dentro de uma organização, ocorrem em decorrência da disponibilidade de três elementos: (i) um incentivo ou pressão que motiva a atitude, muitas vezes sob a forma da necessidade de cumprir metas ou ocultar perdas; (ii) uma oportunidade, como a ausência de controles internos ou controles ineficazes; e (iii) a capacidade dos indivíduos de racionalizarem e justificarem seus comportamentos antiéticos como apropriados em uma dada situação (Murphy, 2012).

Nesse sentido, indivíduos narcisistas que ocupam cargos no conselho completam os três elementos, pois possuem: (i) o incentivo de ter a apreciação do público, a pressão de evitar críticas e a dificuldade de assumir erros; (ii) a oportunidade de interferir no monitoramento do conselho de administração, visto que diminui a independência deste; e (iii) o sentimento de deter direitos. Cabe aqui destacar que o gerenciamento de resultados não é fraude, mas pode ser considerado uma antecâmara da fraude, oferecendo condições propícias para atitudes que ultrapassem o limite da legalidade.

### 3 METODOLOGIA

#### 3.1 Descrição da Amostra

Esta pesquisa é classificada quanto aos objetivos, à abordagem do problema e aos procedimentos de coleta. Quanto aos objetivos, classifica-se como uma pesquisa descritiva, pois descreve as características de determinada população ou fenômeno, além de detalhar as relações existentes entre as variáveis da pesquisa (Cooper & Schindler, 2003). O presente trabalho faz uso de uma análise econométrica transversal e longitudinal, o que se deve a característica inerente aos dados analisados de apresentar variação no tempo e no espaço.

Quanto à abordagem do problema, esta pesquisa pode ser considerada quantitativa, uma vez que utiliza técnicas, tal como modelos estatísticos e testes econométricos, para analisar os dados (Richardson, 1999). A abordagem quantitativa foi utilizada a fim de verificar possíveis relações entre o narcisismo do CEO e o gerenciamento de resultado. Nesse contexto, verifica-se que a presente pesquisa pode ser caracterizada como um estudo descritivo de cunho quantitativo que faz uso de coleta de dados documental.

Quanto aos procedimentos de coleta, este trabalho pode ser considerado como pesquisa documental, visto que foram utilizados dados secundários, que ainda não receberam um tratamento analítico (Ferrari, 1982). A população desta pesquisa foi composta por empresas de capital aberto listadas na B3. O período de coleta dos dados ocorreu entre os anos de 2010 e 2019. A escolha deste período justifica-se pelo início da obrigatoriedade da divulgação do formulário de referência a partir de 2010, conforme a Instrução nº 480/2009 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), e pela disponibilidade dos dados até a data de coleta.

Inicialmente, foram enumeradas todas as empresas de capital aberto e seus respectivos CEOs, totalizando 367 empresas, conforme informações obtidas na base de dados Economatica em 5 de janeiro de 2020. Da população-alvo, foram excluídas as empresas do setor financeiro devido às distorções causadas pelo cumprimento da regulamentação (Capalbo et al., 2018). Ademais, também foram excluídas as empresas que tiveram mais de um CEO durante o período. Além disso, para evitar qualquer viés na análise das ações de CEOs individuais, as empresas que passaram por “troca” de CEO, durante o período observado, foram excluídas da amostra. A rotatividade no ano indica que a empresa teve mais de um CEO. Assim, essa exclusão foi realizada com o objetivo de associar as práticas de gerenciamento de resultados à personalidade de um único CEO (Cruz, et al. 2024).

Posteriormente, foram baixados todos os áudios e transcrições das teleconferências disponíveis das empresas analisadas, sendo que foram excluídas as observações em que os CEOs não participaram das teleconferências. Os áudios que não tiveram as transcrições divulgadas pelas empresas foram transcritos. Assim, foi feita a transcrição de 210 áudios de aproximadamente 90 minutos cada. É importante destacar que foram analisadas as transcrições das teleconferências nas quais os CEOs apresentam os resultados trimestrais das empresas que lideram. Essas teleconferências são direcionadas a analistas e usuários externos, podendo ocorrer trimestralmente. Dessa forma, as transcrições foram consolidadas para análise anual; para as empresas que realizaram mais de uma teleconferência em um mesmo ano, as transcrições foram somadas, resultando em uma única análise anual para cada ano analisado, 2010 a 2019. Após a coleta das transcrições, os dados financeiros foram coletados na base de dados economática.

A amostra final foi composta por 111 empresas e 543 observações. Para atingir o objetivo proposto, fez-se necessária a utilização de modelagem em painel para que se alcançasse os objetivos propostos.

### 3.3 Definição operacional das variáveis

#### 3.3.1 Variáveis Dependentes – Gerenciamento de Resultados Real

Em conformidade com o estudo de Roychowdhury (2006), esta pesquisa utilizou três tipos de gerenciamento de resultados real: (i) fluxo de caixa anormal das operações (GRCFO); (ii) despesas discricionárias anormais (GRS&GA); e (iii) custos de produção anormais (GRPROD). Para medir o GRCFO, foi estimada a seguinte regressão:

$$\frac{CFO_t}{A_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{S_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (1)$$

Em que: (i)  $CFO_t$  é o fluxo de caixa operacional; (ii)  $A_{t-1}$  é o ativo total no início do período  $t$ ; (iii)  $S_t$  são as receitas de vendas durante o período  $t$ ; (iv)  $\Delta S_t = S_t - S_{t-1}$ ; e (v)  $\varepsilon_t$  é o termo de erro da regressão.

O GRCFO é obtido por meio da multiplicação do erro desta regressão ( $\varepsilon_t$ ) por -1 (um). Isso porque, de acordo com Roychowdhury (2006), níveis mais baixos de GRCFO sugerem níveis mais elevados de manipulação de resultado real. Assim, essa multiplicação foi realizada com o intuito de se obter uma variável contínua que aumente com um nível crescente de gerenciamento de resultados (Olsen *et al.*, 2014; Jasman & Murwaningsari, 2018; Phillips, 2019; Lin *et al.*, 2020). Para medir o GRSG&A, foi estimada a regressão evidenciada pela equação 2:

$$\frac{SG\&A_t}{A_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{S_t}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (2)$$

Em que  $SG\&A_t$  é o somatório das despesas de venda, geral e administrativa no período  $t$ . O GRSG&A foi obtido através da multiplicação do resíduo da equação por -1, pois níveis mais baixos de GRSG&A representam níveis mais elevados de gerenciamento de resultados real (Olsen *et al.*, 2014; Jasman & Murwaningsari, 2018; Phillips, 2019; Lin *et al.*, 2020).

O estudo de Roychowdhury (2006) considera como despesas discricionárias o somatório das despesas de pesquisa e desenvolvimento, propaganda, venda, geral e administrativa. No entanto, dada a indisponibilidade de dados inerente aos gastos de pesquisa, desenvolvimento e propaganda, estes foram excluídos do cálculo. Assim, para mensurar o GRPROD foi estimada a regressão:

$$\frac{PROD_t}{A_{t-1}} = \beta_0 + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{S_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (3)$$

Em que: (i)  $PROD_t$  é igual ao somatório dos Custos dos produtos vendidos e a variação do estoque no período  $t$  e  $t-1$ ; e (ii)  $\Delta S_{t-1} = S_{t-1} - S_{t-2}$ .

O GRPROD é o erro da regressão 3, e um nível mais alto implica elevados de gerenciamento de resultados real. Os *outliers* evidenciados nas *proxies* de gerenciamento de resultados GRCFO, GRS&GA e GRPROD receberam tratamento por meio da técnica de winsorização a 1% e 99% e os setores que evidenciaram menos de 10 (dez) observações foram retirados da amostra em análise, em conformidade com o estudo de Gounopoulos e Pham (2018).

#### 3.3.2 Variáveis independentes de interesse

O uso das palavras possui relação com os traços de personalidade dos indivíduos. Assim, o padrão linguístico empregado pelos CEOs pode fornecer uma importante fonte para a compreensão de suas formas de pensar e de suas características psicológicas (Craig & Amernic, 2004). As variáveis independentes de interesse desta pesquisa são o narcisismo e a dualidade do CEO. Optou-se por utilizar *proxies* de narcisismo observáveis que foram “captadas” pelas falas do CEO, conforme realizado no estudo de Chatterjee e Hambrick (2007).

A *proxy* utilizada para captar o narcisismo foi o uso de pronomes pessoais e possessivos da primeira pessoa (Chatterjee & Hambrick, 2007). A referida variável é mensurada pela proporção do número de vezes em que o CEO usou os pronomes (pessoais e possessivos) em primeira pessoa do singular (eu, me, mim, comigo, meu, minha, meus, minhas, I, me, mine, my, myself) em relação ao total de pronomes da primeira pessoa (eu, me, mim, comigo, meu, minha, meus, minhas, nós, nos, conosco, nosso, nossa, nossos, nossas, I, me, mine, my, myself, we, us, our, ourselves)

(Chatterjee & Hambrick, 2007). Neste estudo, a análise de conteúdo foi utilizada para contar os pronomes (pessoais e possessivos) em primeira pessoa do singular e o total de pronomes (singulares e plurais). O *software* utilizado para realizar a análise foi o ATLAS.ti.

A opção pelo uso da linguagem deriva dos autores Chung e Pennebaker (2007) os quais demonstraram que certos aspectos da linguagem são impossíveis de controlar na fala, mesmo sob manipulação experimental. Portanto, a análise da linguagem pode fornecer informações sobre características menos conscientes da personalidade. Diante disso, a literatura inerente a psicologia social sugere que o uso da linguagem pode ser um meio confiável e revelador para o estudo da personalidade (Mehl, Gosling & Pennebaker, 2006; Fast & Funder, 2008). No que se refere à *proxy* dualidade, esta assume o valor igual a 1 (um) caso o CEO seja também membro do conselho de administração e 0 (zero) caso contrário (Olsen et al., 2014; Alhmood et al., 2020; Lin et al., 2020).

### 3.3.3 Variável Controle

As variáveis de controles utilizadas no presente estudos, bem como as métricas para sua mensuração e os sinais esperados em relação ao gerenciamento de resultados real, são descritas na Tabela 2.

**Tabela 2 - Variáveis controles da pesquisa de gerenciamento de resultados real**

Variável	Métricas	Sinal Esperado e Estudos
Tempo de Posse	Tempo que ocupa o cargo de CEO.	Espera-se que CEOs com mais tempo no cargo evitem atitudes antiéticas que comprometam a reputação construída (Jasman & Murwaningsari, 2018).
Quantidade de membros do conselho (QuantCA)	Logaritmo Natural (LN) do número total de membros no conselho.	A literatura não apresenta consenso sobre os sinais para esta variável (Kang & Kim, 2012; Talbi et al., 2015).
Quantidade de membros do conselho ao quadrado (QuantCA) <sup>2</sup>	LN do número total de membros no conselho ao quadrado.	Caso esta variável apresente um coeficiente com sinal contrário ao de QuantCA, significa que, a partir de um determinado número de membros, a efetividade do conselho de administração aumenta ou diminui (Júnior, Mellone & Saito, 2004).
Nível Governança	Evidencia valor igual a 1 (um), caso a empresa pertença ao segmento novo mercado da B3 e 0 (zero) caso contrário.	Espera-se que a governança corporativa seja uma forma de mitigar práticas oportunistas dos gestores, uma vez que as empresas listadas no Novo Mercado da B3 se destacam por adotarem práticas mais rigorosas de governança corporativa e transparência. Esse segmento exige, por exemplo, conselhos de administração mais independentes, emissão apenas de ações ordinárias e direitos reforçados para acionistas minoritários, o que aumenta o alinhamento de interesses entre investidores e gestão. (Almeida-Santos et al., 2011).
Gerenciamento de resultados (GRA)	Gerenciamento por accruals calculo pelo modelo de Collins et al. (2017) "ISSN": "1558-7967", "abstract": "Commonly used Jones-type discretionary accrual models applied in quarterly settings do not adequately control for nondiscretionary accruals that naturally occur due to firm growth. We show that the relation between quarterly accruals and backward-looking sales growth (measured over a rolling four-quarter window	Quando os custos de gerenciamento via accruals são elevados, as empresas tendem a se envolver mais em gerenciamento real (Zang, 2012).
Market-to-book (MTB)	$\frac{\text{Valor de Mercado}_{i,t}}{\text{Patrimônio Líquido}_{i,t}}$	A literatura não apresenta consenso de sinais para esta variável (Sun, Lan & Liu, 2014; Jasman & Murwaningsari, 2018; Phillips, 2019).

Variável	Métricas	Sinal Esperado e Estudos
Alavancagem	$\frac{Dívida\ Total_{i,t}}{Ativo\ Total_{i,t}}$	Espera-se que a alavancagem apresente um sinal positivo, em relação ao gerenciamento de resultados, visto que, segundo Watts e Zimmerman (1985), gerentes de empresas alavancadas podem gerenciar resultados para melhorar o poder de negociação da empresa, durante a contratação de dívidas. Além disso, práticas de gerenciamento podem ser utilizadas para evitar a violação de covenants das dívidas.
Retorno do Ativo	$\frac{Lucro\ Líquido_{i,t}}{Total\ do\ Ativo_{i,t}}$	A literatura não apresenta conformidade de sinais para esta variável (Kang & Kim, 2012; Sun <i>et al.</i> , 2014; Olsen <i>et al.</i> , 2014; Talbi <i>et al.</i> , 2015; Jasman & Murwaningsari, 2018)
Tamanho	LN do LN do <i>Total do Ativo</i> <sub>i,t</sub>	A literatura não apresenta conformidade de sinais para esta variável (Kang & Kim, 2012; Sun <i>et al.</i> , 2014; Olsen <i>et al.</i> , 2014; Jasman & Murwaningsari, 2018; Phillips, 2019).
Recessão Econômica	Evidencia valor igual a 1 (um) nos anos 2015 e 2016 e 0 (zero) caso contrário.	Os gerentes podem ter menos incentivos para manipular os resultados, durante a recessão econômica, devido a maior tolerância dos acionistas (Phillips, 2019).

Fonte: Dados da pesquisa.

Nesse contexto, com vistas a responder aos objetivos deste estudo, considerou-se o modelo econométrico de dados em painel, apresentado pela equação 4.

$$GRR_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 Narc_{i,t} + \beta_2 Narc_{i,t} * Dua_{i,t} + \beta_3 Dua_{i,t} + \beta_{4-11} Controles_{i,t} + \varepsilon_t + v_t \quad (4)$$

Onde: (i)  $GRR_{i,t}$  é a variável de gerenciamento de resultados (GRCFO, GRSG&A e GRPROD); (ii)  $Narc_{i,t}$  é o nível de narcisismo do CEO; (iii)  $Dua_{i,t}$  é a variável Dualidade; (iv)  $Narc_{i,t} * Dua_{i,t}$  é a interação entre as variáveis nível de narcisismo e dualidade; (v)  $Controls_{i,t}$  são as variáveis controle evidenciadas na Tabela 2; (vi)  $\varepsilon_t$  é o termo de erro comum; e (vii)  $v_t$  é um componente do termo de erro que representa a heterogeneidade não observada.

#### 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

No painel A da Tabela 3, são exibidas as estatísticas das variáveis contínuas e, no painel B, são evidenciadas as frequências das variáveis dicotômicas.

Tabela 3- Estatística descritiva da pesquisa de gerenciamento real

Painel A: Estatísticas Descritivas das Variáveis Contínuas						
Variáveis	Média	Mediana	Máximo	Mínimo	Desvio Padrão	CV
Tempo de Posse	4,7993	3,6660	40,0657	0,4381	4,6541	96,97%
Narcisismo	0,2098	0,1928	0,8333	0,0000	0,1279	60,95%
QuantCA	9,9374	9,0000	24,0000	4,0000	3,8863	39,11%
Tamanho	22,2427	22,1386	27,5542	18,9716	1,3238	5,95%
Alavancagem	0,3143	0,3110	1,1007	0,0000	0,1912	60,85%
ROA	0,0341	0,0379	0,3619	-0,5178	0,0918	269,53%
MTB	2,4160	1,6037	33,0569	-18,2550	3,3728	139,61%
GRRCFO	-0,0106	-0,0016	0,4188	-0,3972	0,1023	961,07%
GRRPROD	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	122,36%
GRSG&A	-0,0040	-0,0169	0,3453	-0,3067	0,0790	1961,32%
GRA	0,0367	0,0245	0,3769	0,0000	0,0425	115,97%

Painel B: Estatísticas de Variáveis Dicotômicas			
Variáveis	Modalidade	Frequência	(%)
Dualidade	0	298	54,88%
	1	245	45,12%
Gênero	0	3	0,55%
	1	540	99,45%
Nível de Governança	0	129 observações (29 empresas)	23,76%
	1	414 observações (82 empresas)	76,24%

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: CV = Coeficiente de Variação

Observa-se que as variáveis que integram o conjunto de dados da pesquisa apresentam valores discrepantes em relação às suas médias. A variabilidade foi percebida por meio do valor do coeficiente de variação que apresenta, na maioria das variáveis analisadas, dispersões consideráveis em relação à média, ou seja, coeficientes de variação superiores a 30%. Tal achado permite inferir a respeito da heterogeneidade da amostra estudada, o que pode estar atrelado aos diferentes portes e setores das instituições que integram os dados em análise.

A maior parte da amostra possui uma pontuação de narcisismo baixa, uma vez que a mediana do narcisismo possui uma pontuação de 0,1928 e o terceiro quartil possui o valor de 0,2812. Esse resultado permite inferir que os CEOs amostrados, de forma geral, não evidenciam altos índices de narcisismo. Entretanto, o último quartil apresenta discrepância, chegando à pontuação máxima de 0,8333.

O tempo em que os executivos permanecem no cargo de CEO (Posse) apresentou uma variação relevante entre as empresas. Visto que o coeficiente de variação é de 96,97%, o valor mínimo é de 0,4381 anos e o máximo foi de 40 anos. Apesar da discrepância, percebe-se que a mediana é de 3,67 anos, evidenciando que a maior parte da amostra não possui um longo mandato, sendo que apenas 7,73% dos indivíduos da amostra ultrapassaram 10 anos ocupando o cargo de CEO.

Em relação ao gênero, percebe-se que a amostra é majoritariamente composta por homens (99,54%). A variável dualidade é dicotômica, sendo 45,12% da amostra representada por CEOs que possuem participação no conselho de administração. Assim, a maior parte das empresas não possui representação dos CEOs no conselho de administração, evidenciando uma independência do conselho em 54,88% das empresas analisadas. No que tange ao tamanho do conselho de administração, a amostra apresenta uma variação de quatro (4) a vinte e quatro (24) membros.

Das empresas analisadas, 76,24% estão inseridas na categoria de governança corporativa do Novo Mercado, enquanto 23,76% constam em outros níveis de governança e no mercado tradicional. Este achado evidencia que a maior parte das empresas se adequa a um conjunto de regras para fornecer maior transparência e segurança aos investidores.

As variáveis Tamanho e QuantCA foram logaritimizadas com vistas a diminuir possíveis discrepâncias relacionadas ao porte das empresas que integram a amostra deste estudo. No que tange à alavancagem, os resultados mostram valores baixos para o referido índice de endividamento, o que remete ao fato de que, em média, as empresas dependem mais do patrimônio do que da dívida de terceiros.

Em relação à rentabilidade, verifica-se que as empresas da amostra, de modo geral, parecem ser lucrativas, o que se deve ao valor médio de ROA positivo. O MTB apresenta mediana de 1,6037, evidenciando que a valorização média das empresas da amostra, feita pelo mercado, é maior quando comparada àquela feita a partir das demonstrações contábeis, indicando assim que, na média, as empresas da amostra possuem uma oportunidade de crescimento positiva, de acordo com o mercado.

A variável gerenciamento de resultados por *accrual* (GRA) apresenta uma variabilidade significativa em relação aos seus valores medianos, o que pode ser explicado pelas diferentes práticas de gerenciamento das empresas analisadas. Por fim, o gerenciamento de resultados, medido pelas variáveis GRCFO, GRPROD e GRSG&A, apresentou uma mediana de -0,0064, -1,9E-09 e -0,0162, respectivamente. Os valores baixos dessas variáveis decorrem do fato de que a soma dos resíduos de uma regressão é igual a zero.

No que tange à validação dos modelos propostos neste estudo, a análise das Tabelas 4, 5 e 6 a seguir verifica, por meio dos testes de Chow e de Breusch-Pagan, a inadequação do modelo Pooled para estimação dos parâmetros desejados, o que se percebe pela rejeição das hipóteses nulas de ambos os testes citados que assumem a viabilidade do Pooled para tratamento dos dados em análise.

O teste de Hausman aponta a adequabilidade da abordagem de Efeitos Fixos para a estimação dos parâmetros dos modelos propostos neste estudo. A existência de heterocedasticidade e autocorrelação no modelo de Efeitos Fixos é percebida, respectivamente, pelos testes de Wald Modificado e Wooldridge, que evidenciaram a rejeição de suas hipóteses nulas, que assumem, respectivamente, a homoscedasticidade e a inexistência de autocorrelação dos resíduos dos modelos propostos.

Devido à existência de heterocedasticidade e autocorrelação no modelo de Efeitos Fixos, estima-se o modelo de Mínimos Quadrados Generalizados (GLS) com correção de heterocedasticidade e autocorrelação. Por fim, o teste de significância global dos modelos propostos, teste de Wald, aponta a significância global dos modelos propostos para tratamento dos dados que integram a presente pesquisa. Na Tabela 4, são apresentados os resultados do modelo que possui o GRCFO como variável dependente.

**Tabela 4 - Estimação dos modelos econométricos do GRCFO**

<b>GRCFO</b>			
<b>Variáveis</b>	<b>Coefficiente</b>	<b>P-valor</b>	<b>Erro Padrão</b>
Narcisismo	-0,0094	0,538	0,0151
Narcisismo*Dualidade	0,1102	0,000***	0,0275
Dualidade	-0,0143	0,033**	0,0064
Tempo de Posse	0,0016	0,030**	0,0007
Nível Governança	-0,0147	0,029**	0,0064
QuantCA	0,1630	0,000***	0,0329
(QuantCA) <sup>2</sup>	-0,0464	0,000***	0,0079
GRA	-0,2440	0,000***	0,0399
Tamanho	0,0071	0,004***	0,0023
Alavancagem	0,0624	0,000***	0,0114
ROA	-0,4235	0,000***	0,0343
MTB	-0,0053	0,000***	0,0006
Recessão Econômica	-0,0232	0,000***	0,0024
Constante	-0,2665	0,0002***	0,0641
<b>Chow</b>		<b>3,53***</b>	
<b>Breusch-Pagan</b>		<b>94,94***</b>	
<b>Hausman</b>		<b>82,44***</b>	
<b>Wooldridge</b>		<b>15,549***</b>	
<b>Wald Modificado</b>		<b>1,1e+32 ***</b>	
<b>Wald</b>		<b>15482,43 ***</b>	

Nota 1: As significâncias estatísticas dos testes são representadas por meio da seguinte simbologia: \*10%; \*\*5%; \*\*\*1%.

Fonte: Dados da pesquisa.

O primeiro modelo considera como variável dependente o gerenciamento de resultados medido por meio do fluxo de caixa operacional anormal (GRCFO). No referido modelo, a variável de interesse narcisismo do CEO não é estatisticamente significativa, divergindo dos resultados evidenciados nos estudos de Olsen et al. (2014), Jasman e Murwaningsari (2018) e Phillips (2019).

No que tange à variável dualidade, percebe-se sua significância negativa, demonstrando que, quando o CEO faz parte do conselho de administração, as práticas de gerenciamento de resultados, por meios de atividades reais, são reduzidas. Esse resultado corrobora com o estudo de Alhmood et al. (2020), que sugere que a dualidade pode melhorar o processo de tomada de decisão operacional, pois permite ao CEO interferir no conselho de forma mais eficiente, buscando atingir os objetivos da organização, além de diminuir as chances de desalinhamento de metas entre o conselho e o CEO.

De forma contrária aos achados anteriormente citados, a interação do narcisismo com a dualidade é significativa e positiva. Isso implica que, para os dados em análise, CEOs mais narcisistas que ocupam cargos no conselho de administração exibem maior tendência em manipular resultados por meio do aumento anormal das vendas. Esses achados são consistentes com a Teoria do Triângulo da Fraude desenvolvida por Cressey (1953). Assim, independentemente do quão forte é a motivação do CEO narcisista para manipular os resultados, por meio do fluxo de caixa anormal, não é possível fazê-lo sem oportunidade, ou seja, sem que possua influência direta no conselho de administração.

A variável tempo de posse do executivo no cargo de CEO apresentou-se estatisticamente significativa e positiva em relação ao gerenciamento de resultados por fluxo de caixa. Isso indica que empresas com maior tempo de permanência do CEO possuem um nível mais alto de gerenciamento de resultados real. Esse achado não é consistente com os encontrados em Jasman e Murwaningsari (2018), Phillips (2019) e Alhmoode et al. (2020). Esta divergência apresentada no ambiente brasileiro pode estar relacionada à percepção, com o tempo de cargo, de que as atitudes antiéticas não serão captadas ou punidas. Outra explicação pode estar relacionada ao fato de que executivos que ocupam o cargo há anos possuam maior conhecimento das operações da empresa, bem como suas fragilidades de controle interno, tornando-se mais propensos a realizar gerenciamento de resultados.

O nível de governança apresenta-se com significância estatística negativa, indicando que empresas que pertencem ao segmento Novo Mercado na B3 possuem menor gerenciamento de resultados real. Esse resultado está em conformidade com Almeida-Santos et al. (2011), os quais afirmam que as organizações que possuem um elevado padrão de governança corporativa podem ter maiores dificuldades na prática de gerenciamento de resultados.

O tamanho do conselho de administração (QuantCA) apresenta significância estatística positiva, sugerindo que empresas com conselhos de administração com maior número de membros apresentam altos níveis de gerenciamento de resultados real. No entanto, a variável referente ao tamanho do conselho ao quadrado, (QuantCA)<sup>2</sup>, apresenta sinal contrário. Este resultado sugere a existência de um nível ótimo, ou seja, a partir de um determinado número de membros, o monitoramento se torna mais efetivo, fazendo com que o nível de gerenciamento de resultados seja menor. Logo, abaixo desse número ideal de membros, o monitoramento se torna frágil. Esse resultado pode estar em conformidade com o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), o qual recomenda que o conselho de administração tenha uma composição entre 5 e 11 membros (IBGC, 2009). Um conselho maior número de membros pode resultar em níveis mais baixos de gerenciamento de resultados real pelo fato de ser provável que inclua um número maior de conselheiros independentes e experientes que possuem maior capacidade de monitorar as atividades de gerenciamento (Peasnell et al., 2005).

A variável gerenciamento de resultados por *accruals* (GRA) se mostrou significativa e com coeficiente negativo, indicando que as empresas que realizam gerenciamento de resultados por *accruals* estão associadas a menores níveis de gerenciamento por meio de atividades reais. Assim, existe um equilíbrio na prática de gerenciamento de resultados dentro de uma empresa. Sabe-se, no entanto, que, devido às normas contábeis, existe uma limitação dos *accruals* utilizados para manipulações contábeis, e que esses *accruals* serão revertidos em anos subsequentes. Logo, os achados desta pesquisa podem sugerir que, quando a empresa não possui mais possibilidade de usar os *accruals*, ou no momento da reversão desses, os gestores optam pelo gerenciamento por fluxo de caixa operacional.

A variável tamanho é estatisticamente significativa e positiva para a *proxy* GRCFO, podendo evidenciar que, quanto maior é o tamanho da empresa, maior é o gerenciamento de resultados real. Esses resultados podem indicar que, para realizar este tipo de gerenciamento, as empresas necessitam de uma estrutura maior, a qual permita o aumento do estoque e a prestação de serviços de forma anormal. Ademais, gestores de grandes empresas podem sofrer maiores pressões dos usuários externos para cumprimento de metas de lucros. Os estudos de Kang e Kim (2012), Sun et al. (2014) e Phillips (2019) também encontraram uma relação positiva e significativa entre as variáveis tamanho e gerenciamento por GRCFO.

A variável alavancagem apresenta um coeficiente estatisticamente significativo e positivo em relação à variável dependente GRCFO, indicando que as empresas podem utilizar o gerenciamento de resultados com o intuito de reduzir a probabilidade de violação dos *covenants* e melhorar as negociações das dívidas. Esse resultado está em conformidade com os estudos de Phillips (2019) e Talbi et al. (2015).

No que se refere à variável desempenho, foi evidenciada uma relação significativa e negativa. Esse resultado aponta que empresas com maior desempenho tendem a possuir níveis mais baixos de gerenciamento de resultados por fluxo de caixa operacional, conforme encontrado por Jasman e Murwaningsari (2018), Olsen et al. (2014), Sun et al. (2014) e Talbi et al. (2015).

A variável MTB apresentou uma relação negativa com o gerenciamento de resultados. Pode-se inferir que, quando os investidores avaliam que determinada empresa vale mais do que está registrado nas demonstrações contábeis, existe um baixo nível de gerenciamento de resultados real. Assim, a oportunidade de crescimento da empresa pode diminuir a prática de GRCFO. Este resultado está de acordo com os de Roychowdhury (2006) e Talbi et al. (2015).

No tocante à recessão econômica brasileira, os resultados apontam um coeficiente negativo e significativo. Esse resultado é divergente do estudo de Phillips (2019) e pode indicar que, em períodos de crises, os gestores tendem a evitar manipular os lucros através do aumento de vendas. Para Jenkins et al. (2009), esse tipo de escolha pode estar relacionado ao fato de que, em períodos de crises, os investidores não possuem expectativa de vendas elevadas. Por conta disso, os gestores não possuem estímulo para realizar esse tipo de gerenciamento de resultados. Ademais, o aumento das vendas possui um custo para a empresa, e em recessões econômicas pode existir limitação dos recursos para aumentar as vendas, ou até mesmo uma diminuição da demanda dos clientes.

Tabela 5 - Estimação dos modelos econométricos do GRPROD

GRPROD			
Variáveis	Coefficiente	P- Valor	Erro Padrão
Narcisismo	3,26E-10	0.6198	6,50E-10
Narcisismo*Dualidade	-4,73E-10	0.6704	1,10E-09
Dualidade	3,71E-10	0.2002	2,83E-10
Tempo de Posse	2,88E-11	0.2437	2,42E-11
Nível Governança	9,49E-11	0.7157	2,58E-10
QuantCA	-2,02E-09	0.2578	1,75E-09
(QuantCA) <sup>2</sup>	3,87E-10	0.3293	3,90E-10
GRA	-1,43E-09	0.3638	1,55E-09
Tamanho	5,43E-10	0.0000***	9,10E-11
Alavancagem	-9,83E-10	0.0749**	5,32E-10
ROA	1,76E-09	0.1499	1,19E-09
MTB	-6,30E-11	0.1126	3,85E-11
Recessão Econômica	-5,61E-11	0.6620	1,27E-10
Constante	-1,17E-08	0.0002***	2,80E-09
<i>Chow</i>		9,15***	
<i>Breusch-Pagan</i>		573,35***	
<i>Hausman</i>		20,69*	
<i>Wooldridge</i>		14,838***	
<i>Wald Modificado</i>		1,4e+06***	
<i>Wald</i>		12,25*	

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota 1: As significâncias estatísticas dos testes são representadas por meio da seguinte simbologia: \*10%; \*\*5%; \*\*\*1%.

O segundo modelo, apresentado na Tabela 5, possui como variável dependente o gerenciamento de resultados, medido pelo custo de produção anormal. Observa-se que as variáveis de interesse, narcisismo do CEO e a interação do narcisismo com a dualidade, não apresentaram significância estatística neste modelo.

A variável tamanho apresentou uma associação significativa e positiva com a variável GRPROD, corroborando os estudos de Kang e Kim (2012) e Olsen et al. (2014). Assim, empresas maiores estão relacionadas a níveis maiores de gerenciamento de resultados. Esse resultado pode estar relacionado ao fato de que, para aumentar a produção de forma significativa, é necessário que a empresa possua capacidade para tal.

Percebe-se também uma relação negativa entre gerenciamento de resultados (GRPROD) e alavancagem. Esse achado sugere que a alavancagem pode limitar o gerenciamento de resultados real através do aumento da produção anormal, visto que, quanto maior a dívida, menor o nível de GRPROD. Esse achado, também encontrado por Olsen et al. (2014), pode sugerir que empresas endividadas têm maiores dificuldades na obtenção de recursos para custear o aumento anormal da produção e armazenamento dos estoques.

Na Tabela 6, é evidenciado o terceiro modelo, que considera como variável dependente o gerenciamento de resultados, medido por meio de despesas discricionárias anormais.

Tabela - 6 Estimação dos modelos econométricos do GRSG&amp;A

GRSG&A			
Variáveis	Coefficiente	P- Valor	Erro Padrão
Narcisismo	-0,0225	0,0140**	0,0090
Narcisismo*Dualidade	0,0256	0,0060***	0,0093
Dualidade	-0,0081	0,0070***	0,0030
Tempo de Posse	0,0003	0,100	0,0002
Nível Governança	-0,0075	0,0090***	0,0029
QuantCA	-0,0379	0,1700	0,0274
(QuantCA) <sup>2</sup>	0,0045	0,4100	0,0054
GRA	0,0152	0,1500	0,0101
Tamanho	0,0000	0,5000	0,0013
Alavancagem	-0,0046	0,4300	0,0058
ROA	-0,0251	0,0370**	0,0118
MTB	0,0004	0,3200	0,0004
Recessão Econômica	0,0030	0,0000***	0,0005
Constante	0,0496	0,2500	0,0430
<i>Chow</i>		9,15***	
<i>Breusch-Pagan</i>		573,35***	
<i>Hausman</i>		20,69*	
<i>Wooldridge</i>		14,838***	
<i>Wald Modificado</i>		1,4e+06***	
<i>Wald</i>		12,25*	

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota 1: As significâncias estatísticas dos testes são representadas por meio da seguinte simbologia: \*10%; \*\*5%; \*\*\*1%.

Nesse modelo, a variável de interesse narcisismo do CEO é estatisticamente significativa e negativa, sugerindo que empresas com CEOs mais narcisistas apresentam níveis mais baixos de gerenciamento de resultados. Esse resultado diverge do estudo de Jasman e Murwaningsari (2018).

Não obstante, conforme o primeiro modelo, a interação do narcisismo com a dualidade apresenta-se significativa e positiva, o que demonstra que a participação do CEO narcisista no conselho de administração motiva a prática de gerenciamento de resultados. Infere-se que CEOs narcisistas têm maior probabilidade de gerenciar resultados através da diminuição das despesas discricionárias, se tiverem poder discricionário.

A variável dualidade e o nível de governança possuem significância estatística e coeficiente negativo, demonstrando que essas formas de governança corporativa parecem ser capazes de mitigar atitudes oportunistas de gestores. No entanto, cabe reforçar que CEOs narcisistas que são membros do conselho podem prejudicar o monitoramento deste.

Conforme o estudo de Jasman e Murwaningsari (2018), a variável tempo de posse se mostrou estatisticamente significativa e positiva, evidenciando que maior tempo no cargo implica em maiores níveis de GRSG&A. Já a *proxy* de desempenho ROA apresenta um coeficiente negativo para o gerenciamento mensurado por GRSG&A, conforme os estudos de Kang e Kim (2012) e Talbi et al. (2015).

A variável recessão econômica apresentou resultados divergentes do primeiro modelo. O coeficiente positivo indica que, em tempos de recessão econômica, a empresa apresenta maiores níveis de GRSG&A. Em períodos recessivos, pode ser difícil detectar qual seria um padrão de normalidade, uma vez que há maior pressão para que os gestores tomem atitudes extremas para cortar despesas e custos. Dessa forma, o resultado encontrado não necessariamente representa que, durante esse período, houve gerenciamento de resultados. Pode representar, na realidade, a necessidade do gestor de tomar atitudes extremas diante da recessão. Não obstante, os cortes exacerbados de despesas discricionárias podem interferir na sobrevivência da organização.

## 5 CONCLUSÃO

Tentando contribuir com a literatura sobre esta temática, o presente estudo, a partir de uma amostra composta por 111 empresas listadas na B3, objetivou examinar a influência dos CEOs narcisistas no gerenciamento de resultados real.

O estudo destaca a personalidade narcisista como tema central devido ao fato de que esse traço de personalidade pode influenciar as práticas gerenciais dos CEOs. Indivíduos narcisistas tendem a ser autocentrados, arrogantes e com pouca empatia em relação aos outros, o que pode levá-los a usar as prerrogativas de suas funções para atingir satisfações pessoais quando ocupam cargos de liderança.

Apesar de não encontrar uma relação direta entre a personalidade de CEOs narcisistas e o gerenciamento de resultados real, esta pesquisa sinaliza que a presença de CEOs narcisistas no conselho de administração aumenta o gerenciamento de resultados por meio de vendas anormais e despesas discricionárias. Nesse sentido, percebe-se que a existência de CEOs narcisistas no conselho de administração fornece a tais indivíduos a possibilidade de manipular resultados em benefício próprio.

Corroborando com o achado anterior, este estudo evidencia que a presença de CEOs com baixos níveis de narcisismo no conselho de administração podem ser benéfica em relação à prática de gerenciamento de resultados, favorecendo a tomada de decisões direcionadas para lucros futuros.

Neste contexto, esta pesquisa atenta para a importância do monitoramento do processo de escolha dos indivíduos que irão integrar o conselho de administração. É importante determinar o nível de narcisismo dos CEOs, sendo desejável um ambiente no qual este tipo de gestor não integre o conselho, visto que sua presença pode aumentar o nível de gerenciamento de resultados.

Em relação ao gerenciamento de resultados por meio dos custos de produção, verifica-se que tal manipulação está associada ao fato de a empresa possuir um parque tecnológico capaz de aumentar de forma anormal sua produção. Trata-se, portanto, de um tipo de gerenciamento que demanda recursos financeiros para a produção e retenção de estoque, o que implica que os gestores só irão realizar tal manipulação se a redução do custo unitário na demonstração de resultados compensar os custos de produção. Essa limitação pode ser o motivo pelo qual o presente estudo não evidencia impacto do narcisismo dos CEOs sobre o gerenciamento de custos de produção anormal.

No que tange ao tempo de ocupação do cargo de CEO, esta pesquisa evidencia que CEOs com maior tempo no cargo estão mais propensos a realizar gerenciamento de resultados real. É importante ressaltar que há uma dicotomia inerente ao tempo de permanência do CEO à frente de uma determinada instituição. Sabe-se que gestores com maior tempo na empresa possuem maior conhecimento técnico; porém, por outro lado, esse tempo pode diminuir a independência, pois tais CEOs conhecem as falhas da empresa e as formas de manipular os resultados. Neste sentido, esta pesquisa aponta para a necessidade de que o conselho de administração reflita sobre o tempo ideal que um CEO deve permanecer à frente de uma empresa.

O presente estudo oferece indícios de que as empresas pertencentes ao Novo Mercado possuem maior controle interno, evidenciando que maiores níveis de governança corporativa estão diretamente relacionados a uma maior possibilidade de mitigação do gerenciamento de resultados reais.

A presente pesquisa verifica ainda a existência de uma alternância entre as práticas de gerenciamento de resultados por *accruals* e por fluxo de caixa operacional, o que sugere que tais meios de gerenciamento sejam substitutos. Pode-se inferir que as empresas mesclam os dois tipos de gerenciamento que realizam.

Por fim, no que tange aos fatores exógenos e à prática de gerenciamento, este estudo verifica que, em períodos de instabilidade econômica, há uma preferência pela utilização de gerenciamento por meio de diminuições das despesas discricionárias; já em períodos de não crise, o gerenciamento através do aumento anormal das vendas parece ser mais favorável à prática de manipulação de resultados.

No que tange as limitações evidenciadas pela presente pesquisa, percebe-se que os diretores financeiros (CFOs) participam majoritariamente das teleconferências, não sendo considerados na análise desta pesquisa. Esse fato, aliado à importância que possuem nas escolhas contábeis, se torna um ponto interessante para análise de como o narcisismo desses executivos impacta no gerenciamento de resultados. O foco no CFO ampliaria a quantidade de observações da amostra, bem como auxiliaria na compreensão da personalidade dos executivos sobre os resultados contábeis.

Outro aspecto, atrelado as limitações encontradas nesta pesquisa, vincula-se ao efeito de fatores exógenos na prática de gerenciamento de resultados. Esta pesquisa objetivou captar os efeitos da recessão econômica, iniciada no Brasil em 2014, sobre o gerenciamento de resultados. No entanto, no ano de 2020 o mundo foi impactado pela crise COVID-19. Nesse sentido, espera-se que, assim como a recessão econômica de 2014, a crise sanitária seja capaz de influenciar a prática de gerenciamento de resultados. Sugere-se, portanto, para pesquisas futuras, identificar como a crise sanitária impacta o gerenciamento de resultados das empresas brasileiras, por meio dos gestores narcisistas.

## REFERÊNCIAS

- Alhmoody, M. A., Shaari, H., & Al-dhamari, R. (2020). CEO Characteristics and Real Earnings Management in Jordan. *International Journal of Financial Research*, 11(4), 255.
- Almeida-Santos, P. S., Verhagem, J. A., & Bezerra, F. A. (2011). Gerenciamento de resultados por meio de decisoes operacionais e a governança corporativa: analise das industrias siderurgicas e metalurgicas brasileiras. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 5(13).
- American Psychiatric Association. (1994). DSM-IV: Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders. *JAMA: The Journal of the American Medical Association*, 272(10), 828.
- American Psychiatric Association. (2001). The character of self-enhancers: Implications for organizations. In *Personality psychology in the workplace*. (pp. 193–219). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10434-008>
- Amernic, J. H., & Craig, R. J. (2010). Accounting as a Facilitator of Extreme Narcissism. *Journal of Business Ethics*, 96(1), 79–93.
- Capalbo, F., Frino, A., Lim, M. Y., Mollica, V., & Palumbo, R. (2018). The Impact of CEO Narcissism on Earnings Management. *Abacus*, 54(2), 210–226.
- Cruz, N. G., Takamatsu, R. T., & Cordeiro, F. A. (2024). Narcissism and Earnings Management. *Review of Business Management*, 26(02). <https://doi.org/10.7819/rbgn.v26i02.4260>
- Chatterjee, A., & Hambrick, D. C. (2007). It's All about Me: Narcissistic Chief Executive Officers and Their Effects on Company Strategy and Performance. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 351–386. <https://doi.org/10.2189/asqu.52.3.351>
- Collins, D. W., Pungaliya, R. S., & Vijn, A. M. (2017). The Effects of Firm Growth and Model Specification Choices on Tests of Earnings Management in Quarterly Settings. *The Accounting Review*, 92(2), 69–100. <https://doi.org/10.2308/accr-51551>
- Craig, R. J., & Amernic, J. (2004). Enron discourse: the rhetoric of a resilient capitalism. *Critical Perspectives on Accounting*, 15(6–7), 813–852.
- Cressey, D. (1953). *Other people's Money: A study of the social psychology of embezzlement*. Free Press.
- Daily, C. M., & Dalton, D. R. (1997). CEO and Board Chair Roles Held Jointly or Separately: Much Ado About Nothing? *Academy of Management Perspectives*, 11(3), 11–20.
- Finkelstein, S. (1992). POWER IN TOP MANAGEMENT TEAMS: DIMENSIONS, MEASUREMENT, AND VALIDATION. *Academy of Management Journal*, 35(3), 505–538. <https://doi.org/10.2307/256485>
- Finkelstein, S., & D'Aveni, R. A. (1994). ceo duality as a double-edged sword: how boards of directors balance entrenchment avoidance and unity of command. *Academy of Management Journal*, 37(5), 1079–1108.
- Freitas, M. R. D. O., Pereira, G. M., Vasconcelos, A. C. De, & Luca, M. M. M. De. (2020). Concentração Acionária, Conselho de Administração e Remuneração de Executivos. *Revista de Administração de Empresas*, 60(5), 322–335.
- Gounopoulos, D., & Pham, H. (2018). Financial Expert CEOs and Earnings Management Around Initial Public Offerings. *The International Journal of Accounting*, 53(2), 102–117.
- Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1–3), 3–73.
- Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). (2009). *Código das melhores práticas de governança corporativa* (4th ed.).
- Ipino, E., & Parbonetti, A. (2017). Mandatory IFRS adoption: the trade-off between accrual-based and real earnings management. *Accounting and Business Research*, 47(1), 91–121.
- Jasman, J., & Murwaningsari, E. (2018). The roles of internal audit quality on the relationship between narcissistic CEOs and real earnings management. *Journal of Business & Retail Management Research*, 13(01).
- Jenkins, D. S., Kane, G. D., & Velury, U. (2009). Earnings Conservatism and Value Relevance Across the Business Cycle. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(9–10), 1041–1058. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2009.02164.x>
- Judge, T. A., Piccolo, R. F., & Kosalka, T. (2009). The bright and dark sides of leader traits: A review and theoretical extension of the leader trait paradigm. *The Leadership Quarterly*, 20(6), 855–875.
- Júnior Mellone, G., & Saito, R. (2004). Monitoramento interno e desempenho da empresa: determinantes de substituição de executivos em empresas de capital aberto no Brasil. *R.Adm*, 39(4), 385–397.
- Kang, S.-A., & Kim, Y.-S. (2012). Effect of corporate governance on real activity-based earnings management: evidence from Korea/ Imoniu valdymo poveikis, pagristas darbo uzmokescio valdymu: Korejos pavyzdys. *Journal of Business Economics and Management*, 13(1), 29–52. <https://doi.org/10.3846/16111699.2011.620164>
- Kothari, S. P., Mizik, N., & Roychowdhury, S. (2015). Managing for the Moment: The Role of Earnings Management via Real Activities versus Accruals in SEO Valuation. *The Accounting Review*, 91(2), 559–586.
- Lin, F., Lin, S.-W., & Fang, W.-C. (2020). How CEO narcissism affects earnings management behaviors. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, 101080.
- Masulis, R. W., Wang, C., & Xie, F. (2012). Globalizing the boardroom—The effects of foreign directors on corporate governance and firm performance. *Journal of Accounting and Economics*, 53(3), 527–554.

- McNulty, T., & Pettigrew, A. (1999). Strategists on the Board. *Organization Studies*, 20(1), 47–74. <https://doi.org/10.1177/0170840699201003>
- Murphy, P. R. (2012). Attitude, Machiavellianism and the rationalization of misreporting. *Accounting, Organizations and Society*, 37(4), 242–259.
- Nuanpradit, S. (2019). Real earnings management in Thailand: CEO duality and serviced early years. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 11(1), 88–108.
- Olsen, K. J., Dworkis, K. K., & Young, S. M. (2014). CEO Narcissism and Accounting: A Picture of Profits. *Journal of Management Accounting Research*, 26(2), 243–267.
- Peasnell, K. V., Pope, P. F., & Young, S. (2005). Board Monitoring and Earnings Management: Do Outside Directors Influence Abnormal Accruals? *Journal of Business Finance*, 32(7–8), 1311–1346.
- Phillips, E. M. (2019). *An Examination Of Narcissistic And Non\_Narcissistic CEO's Financial Reporting Behavior During Times Of Market Euphoria And Crashes*. The University of Arizona.
- Raskin, R., & Terry, H. (1988). A principal-components analysis of the Narcissistic Personality Inventory and further evidence of its construct validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(5), 890–902.
- Rhodewalt, F., & Morf, C. C. (1995). Self and Interpersonal Correlates of the Narcissistic Personality Inventory: A Review and New Findings. *Journal of Research in Personality*, 29(1), 1–23. <https://doi.org/10.1006/jrpe.1995.1001>
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370.
- Sun, J., Lan, G., & Liu, G. (2014). Independent audit committee characteristics and real earnings management. *Managerial Auditing Journal*, 29(2), 153–172.
- Talbi, D., Omri, M. A., Guesmi, K., & Ftiti, Z. (2015). The Role Of Board Characteristics In Mitigating Management Opportunism: The Case Of Real Earnings Management. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 31(2), 661.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1985). *Positive Accounting Theory* (1st ed.). Pearson.
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the Trade-Off between Real Activities Manipulation and Accrual-Based Earnings Management. *The Accounting Review*, 87(2), 675–703.